JOSEPH MESSINGER

GESTURILE CARE ÎI TRĂDEAZĂ PE POLITICIENI



JOSEPH MESSINGER
GESTURILE CARE ÎI TRĂDEAZĂ PE POLITICIENI

Prefață de Loredana Ivan

Les gestes qui trahissent les politiques Joseph Messinger

 Ilustrații: Gregoire Vallancien

LITERA

Editura Litera

O.P.53; C.P.212, sector 4, Bucureşti, România tel.: 021 3196390; 0314251619; 0752548372 e-mail: comenzilitera. ro

Ne puteți vizita pe www.litera.ro

Gesturile care îi trădează pe politicieni Joseph Messinger

Țapului ispăşitor preferat, maestru al gestului:

Nicolas Sarkozy

Politica este arta de a spune contrariul
Lucrurilor pe care le gândeşti, fără ca, totuşi,
Să gândeşti contrariul lucrurilor pe care le spui.

PREFAȚĂ

Autorul Joseph Messinger nu este la prima sa lucrare tradusă în România. Precedentele cărți, *Interpretarea gesturilor, Dicționar ilustrat al gesturilor* şi *Gesturile care vă vor schimba viața,* au apărut în condiții excelente la Editura Litera şi s-au bucurat de succes. Autorul revine cu această lucrare într-un context prielnic, cel al alegerilor din România, din decembrie 2012. Cu siguranță confruntarea dintre diferiți actori centrali pe scena politică din România va capta atenția, cel puțin din perspectiva gesturilor care „trădează" sau – cum ar spune autorul – a „gesturilor care spun contrariul".

Cine este autorul?

Joseph Messinger, psiholog de origine belgiană, este considerat un expert în comunicare nonverbală şi limbaj gestual. Prima sa carte, *Ces gestes qui vous trahissent (Gesturile care vă trădează),* apărută în 1993, a devenit bestseller în Franța. Au urmat o serie de cărți care l-au consacrat ca specialist în domeniul decodificării gesturilor.

Ce gesturi ne trădează?

Interesul pentru comunicarea gestuală, cel puțin din partea publicului larg – şi aceasta este o carte care se adresează publicului larg – se leagă în special de gesturile care trădează, cele care „spun altceva” decât spun cuvintele, Autori consacrați, experți în domeniul comunicării nonverbale, cum sunt Paul Ekman,

Aldert Vrij, Bella Depaulo, Mark Zuckerman, au efectuat studii în domeniul decodificării minciunii care au arătat că:

– Mincinoşii afişează mai multe schimbări la nivelul picioarelor (mai multe modificări ale poziției picioarelor);

– Mincinoşii prezintă mai dese schimbări ale pupilei;

– Mincinoşii par fie mai indiferenți, fie mai preocupați decât de obicei;

– Mincinoşii afişează mai puține zâmbete simetrice sau reale, cu activarea slabă a muşchilor marele zigomatic şi obicularis oculis (sunt muşchii care fac să se ridice colțurile ochilor şi colțurile gurii.);

– Mincinoşii se prezintă ca persoane mai puțin cooperante şi au reacții verbale şi nonverbale uşor întârziate.

Joseph Messinger însă, în lucrarea de față, *Gesturile care îi trădează pe politicieni,* analizează relația dintre gesturile care „îi trădează”, în particular, pe fostul şi pe actualul preşedinte al Franței, Nicolas Sarkozy şi Francois Hollande, şi profilul temperamental-psihologic al acestora. Ideea sa este că anumite tipuri temperamentale au mai mare probabilitate să afişeze

un anumit *pattern* gestual comparativ cu altele. În plus, Joseph Messinger surprinde faptul că între alegători (cei care receptează gesturile politicienilor şi le interpretează) şi politician (cel care le performează) poate exista sau nu o potrivire temperamentală, şi anumiți politicieni vor fi preferați de persoane cu profiluri psihologice asemănătoare lor sau complementare. Iată ce spune autorul:

Vă revine personal sarcina de a vă stabili profilul gestual de alegător intrând pe site-ul http://www.joseph-messinger.fr. Când veți şti cărui trib sau cărui clan aparțineți, vă veți putea alege candidatul la prezidențiale în cunoştință de cauză: va fi clona dumneavoastră gestuală, un fel de văr îndepărtat despre care ați păstrat cea mai plăcută amintire. Nu mai votați pentru un candidat în funcție de starea de spirit din ziua respectivă, ci votați pentru un preşedinte care vă seamănă.

Teoria autorului, cea a asemănării dintre profilul psihologic-gestual al candidatului şi cel al alegătorului, este interesantă şi se înscrie în tradiția de a studia somatotipurile în spațiul francofon. Ce sunt somatotipurile? Asocieri dintre trăsăturile corporale ale indivizilor şi trăsăturile lor psihologice. Se spune, de exemplu, că tipul ciclotim, picnic (gr. *Pyknos,* gras), rotunjor, cu musculatură puțin dezvoltată este jovial, vorbăreț, caută compania altora, este un bun povestitor şi îşi concentrează mai greu atenția asupra mai multor sarcini în acelaşi timp. În viziunea lui Messinger, un asemenea candidat ar putea deveni uşor charismatic şi ar avea un *pattern* gestual expansiv, flexibil, creativ, dar cu un ansamblu de elemente nonverbale care scapă

controlului voluntar şi îi pot trăda neliniştea sau nervozitatea.

Despre gesturile politicienilor

Gesturile care intervin în discursul politicienilor continuă să fie analizate astăzi de mulți specialişti, dată fiind miza mare a alegerilor electorale. Elementele gestuale ale unor personalități consacrate din sfera politicului au rămas în memoria publicului. Cunoscutul semn al victoriei, cu degetul arătător şi mijlociu ridicate în sus şi formând un V, a fost lansat de celebrul prim-ministru al Marii Britanii, Winston Churchill, la terminarea celui de-al Doilea Război Mondial. A apărut la balconul său, afişând acest gest şi transmițând unei lumi întregi că războiul a luat sfârşit. Nimeni nu l-a putut uita. Se spune însă că Churchill, care era fumător, afişa deseori acest gest când îi lipsea o țigară şi că, doar în contextul acesta special al terminării războiului, gestului i-a fost asociată semnificația de „victorie". Charisma este uneori potrivirea *pattern*-ului gestual cu realitatea socială a momentului.

În plan local, gestul preşedintelui Traian Băsescu, cu mâna la chipiu (un chipiu imaginar) şi rostind sloganul „Să trăiți bine!", a captat atenția publicului în 2004, pe fondul unui val de speranță şi relativ optimism care a însoțit alegerile de atunci. Cine ar mai da atenție astăzi unui astfel de mesaj? Charisma este, după cum spune şi Messinger, o adaptare a *pattern-ului* gestual la aşteptările celorlalți, iar politicienii ştiu că aşteptările alegătorilor se schimbă permanent.

Ideea de trib, clan, pe care o exprimă aici autorul, este similară ideii tipurilor somatice (adică unei tipologii care face legătura între modul în care reacționează indivizii şi structura corpului lor), care a preocupat pe oameni încă din Antichitate. Lui Hipocrat din Kos (460-375 î. Hr.), părintele medicinei, îi aparține celebra distincție între sangvin, melancolic, coleric şi flegmatic. Mai puțin cunoscut este faptul că acestor tipuri comportamentale, de care vorbim cu toții astăzi, Hipocrat le asocia o anumită structură internă a organismului. Deci încercările de a stabili o corespondență între corp şi elemente de temperament sunt vechi, dar suscită permanent atenția publicului. De ce? Poate fiindcă gesturile, corpul, le avem la dispoziție, sunt partea vizibilă, iar structura psihică a individului nu ne este accesibilă. Şi totuşi vrem să estimăm ce persoană va fi politicianul X, dacă va acționa cu fermitate sau cu delăsare, dacă va fi jovial, împăciuitor sau, dimpotrivă, retras, conflictual. Limbajul mimico-gestual este un indicator important care ne ajută să inferăm, cu şanse inevitabile de a greşi, ceva despre profilul de personalitate şi temperamental al interlocutorului, al celui căruia îi vorn încredința votul, dar şi al celui căruia nu îi vorn acorda simpatia noastră.

În analizele sale, Joseph Messinger se centrează pe trei elemente gestuale, care pot avea relevanță în construirea profilului gestual al politicienilor: încrucişarea brațelor, încrucişarea mâinilor şi gesturile mâinii în folosirea telefonului mobil. Au acestea relevanță?

Încrucişarea brațelor este un gest care, împreună cu

orientarea poziției corpului şi a capului, contribuie la crearea senzației de dominare. Elementele gestuale care contribuie la mărirea dimensiunii corpului sunt cele care transmit dominanță şi pot genera supunere din partea interlocutorului, şi acest lucru îl avem comun cu alte specii: intimidarea adversarului se face, de obicei, prin mărirea dimensiunilor corpului sau prin expunerea părților corpului care exprimă forța fizică (în cazul acesta, brațele). În acelaşi timp, încrucişarea brațelor la nivelul corpului limitează accesul la părțile vulnerabile şi poate fi interpretată ca un gest de apărare, de retragere. Este adesea considerat ca gest tipic de retragere din comunicarea cu interlocutorul, tocmai pentru că opreşte accesul la propriul corp. Bineînțeles, un ansamblu de elemente nonverbale, care însoțesc gestul de încrucişare al brațelor şi pot fi în concordanță cu această interpretare sau cu prima descrisă aici, dau seama despre ceea ce simte cel care afişează gestul, intenția lui de retragere-respingere sau, dimpotrivă, de dominare.

Încrucişarea mâinilor apare adesea atunci când individul este concentrat pe ideile pe care vrea să le transmită, are o încărcare cognitivă, ideatică, mare. În situațiile tensionate, gestul apare ca o sprijinire simbolică de propriul corp. Gradul de încleştare al mâinilor, după cum semnalează şi autorul acestei cărți, este cel care subliniază intensitatea emoțională resimțită de cel care performează gestul. Cu siguranță, în situațiile în care încercăm să ne controlăm mânia, furia, încleştăm pumnii, degetele, aproape ca un gest simbolic de utilizare a forței, reprimat. Există studii care arată că orientarea palmelor spre sine, când

acestea sunt încrucişate, trădează o centrare pe propria persoană, pe când orientarea în jos trădează concentrarea pe idee. În plus, încrucişarea degetelor cu cele ale altei persoane, ținutul de mână sau datul mâinii sunt gesturi cu importanță aparte. Strângerea de mână, cu palma ridicată (submisiv) sau cu palma orientată în sus (dominant), şi mai ales vigoarea strângerii de mână fac obiectul unor analize detaliate ale relațiilor de putere care se pot stabili între interlocutori. Nu doar codurile diplomatice, ci şi legile nescrise ale interacțiunilor cotidiene sunt cele care arată că un superior va tinde să întindă mâna primul unui inferior şi va fi deranjat dacă lucrurile se întâmplă altfel. În concluzie, atingerea, inclusiv atingerile la nivelul mâinii, contribuie la reglarea interacțiunilor umane, inclusiv a celor ierarhice, bazate pe putere, iar autoatingerile sunt gesturi de autoreglare în situații tensionate.

Gesturile de folosire a telefonului mobil au început să fie analizate în ultimii 10 ani, odată cu expansiunea comunicării mediate de tehnologie. Gestul fostului prim-ministru al Italiei, Silvio Berlusconi, care, la o întâlnire importantă cu alți şefi de stat şi de guvern din Europa, a lăsat-o să aştepte pe covorul roşu pe Angela Merkel (cancelarul Germaniei), pentru că vorbea la telefonul mobil, a făcut înconjurul lumii şi a stârnit zâmbete şi ironii. Cu cine a vorbit Silvio Berlusconi la telefon? Spectatorii au privit-o surprinşi pe Angela Merkel, încurcată în fața situației create, care şi-a continuat în cele din urmă singură mersul pe covorul roşu şi s-a îndreptat spre ceilalți lideri europeni. Ceea ce a frapat cu adevărat a fost însă modul în care Silvio

Berlusconi vorbea la telefon, cu capul aplecat ca să nu fie văzut telefonul şi cu mâna la gură pentru a fi acoperit orice element al conversației care ar fi putut scăpa privitorilor. Aceste două gesturi au trădat o convorbire cu caracter privat şi au alimentat speculațiile privind caracterul intim al conversației.

În concluzie, cartea este utilă şefilor de campanii electorale, specialiştilor şi trainerilor din domeniul comunicării nonverbale, consultanților politici şi consultanților de imagine, persoanelor care vor să se perfecționeze în descifrarea limbajului nonverbal şi, nu în ultimul rând, publicului larg care va găsi o lectură facilă, bine scrisă, cu exemple sugestive şi actuale, plină de reflecții şi de sfaturi cu aplicabilitate imediată.

Recomand, de asemenea, lucrarea psihologilor, specialiştilor în psihologia comportamentală, pentru că atingerile cu acest domeniu sunt evidente în paginile cărții.

Loredana Ivan
Lector univ. Dr. Facultatea de Comunicare şi Relații Publice (SNSPA); titularul cursului „Comunicare nonverbală”

CHARISMA ÎN POLITICĂ

Există la fel de multă elocvență în tonul vocii, în privire şi în atitudinea unei persoane ca în modul în care îşi alege cuvintele.
La Rochefoucauld

„Când Paul şi-a condus puştiul la grădiniță în prima zi, era mândru ca un cocoş de urmaşul lui. Ajungând în curte, fiul lui i-a dat drumul imediat la mână ca s-o ia la fugă şi să pună mâna pe mingea cu care se jucau nişte copii mai mari, de 4 sau 5 ani. S-a impus în joc imediat."

Charisma nu este o calitate aparținând exclusiv persoanelor din pătura superioară a societății. Unii puşti din zonele periferice sunt dotați cu charismă, în timp ce alții, din cartierele elegante, sunt lipsiți de ea. Am comparat charisma cu o putere de seducție dezinteresată, comparație care poate părea nepotrivită, având în vedere că unele personaje charismatice nu sunt chiar indivizi generoşi sau altruişti (ca trăsături contrare egocentrismului). Totuşi, un eveniment major îl poate transforma pe un individ oarecare într-un personaj charismatic. Suntem cu toții depozitarii acestei energii fundamentale care aparține instinctului de supraviețuire: energia unificatoare pe care o numim charismă.

„Maxime tocmai a împlinit trei ani. Ne aflăm pe un câmp unde are loc un târg în scopuri filantropice organizat de şcoala din sat. Un vecin îşi strânge premiile câştigate, stând sub un copac. Maxime pune mâna pe un joc ambalat într-o cutie de carton. Vecinul îl zăreşte şi îi ia blând cutia din mână. Puştiul nu spune nimic şi se face că pleacă. Vecinul aşază din nou cutia pe pământ, întorcându-i spatele lui Maxime, care se întoarce cu viteza glonțului şi îi aplică un şut în fund dezechilibrându-l."

Oamenii au nevoie de şefi care să-i conducă. Şi şefii sunt adesea indivizi proveniți din mijlocul poporului.

Avem nevoie de eroi sau de idoli pentru a ne identifica cu ei, pentru a ne arăta drumul, pentru a ne servi drept model. Îi recunoaştem imediat după acea privire specială cu care se uită la lume sau la camerele de luat vederi, care se substituie ochilor noştri. Şi, imediat, ne îndrăgostim, pentru că ne farmecă visurile.

Charisma este declanşatorul universal al iubirii la prima vedere. Celălalt devine, dintr-o dată, mai mare, mai frumos. Acțiunea se desăvârşeşte pornind de la mesajul vizual, de la ceea ce ați citit în gesturile lui fără să vă dați seama.

Star al muzicii, om politic, guru, om de afaceri sau director de întreprindere, prezentator la televiziune, actor de cinema, toți aceşti premianți ai charismei nu au devenit nişte idoli moderni prin grația divină. Unii au trecut prin viață asumându-şi riscuri, alții şi-au urmat vocația, alții poartă în ei fibra charismei şi sunt slujiți de propriile talente pentru a dobândi această valoare adăugată care este charisma.

Când a intrat în sală, spectatorii s-au întors spre el. Un necunoscut. S-a aşezat în primul rând, pe care mulțimea îl lăsase gol, de teamă să nu fie prea aproape de estradă. Conferențiarul anunțat întârzia să apară pe scenă. Publicul a început să-şi arate indignarea. Atunci, necunoscutul s-a ridicat şi a urcat pe estradă. Mulțimea a tăcut electrizată. El le-a urat bun venit tuturor celor prezenți, scuzându-l pe conferențiarul țintuit la pat de o gripă urâtă. „Eu îi voi ține locul, dacă nu vă deranjează”, le-a propus el cu o voce melodioasă. Era un bărbat scund, chel, cu o privire albastră ca cerul, o privire de miop. Dar ce privire!

Pe ecran apare o a patra dimensiune a personajului,

provocând în rândul telespectatorilor un sentiment instinctiv de adeziune sau de respingere. Imaginea se desparte de discurs sau de ideile dezbătute. Iar imaginea înseamnă gesturi, bogăție a vocabularului sinergetic. Ea transmite un mesaj inconştientului individual al telespectatorului. În plan afectiv, îi stârneşte o atracție sau o repulsie ale cărei rațiuni profunde îi scapă. Imaginea scurtcircuitează cuvântul. Acționează ca un antidot al discursului.

Pentru a stabili nivelul de charismă al unui politician sau al unui individ, în general, trebuie să tăiați sunetul şi să observați, înainte de toate, gesturile. Fenomenul de atracție/repulsie este, în mare, bazat pe un criteriu preconştient, o receptare sintetică la nivelul expresiei corporale (suma posturilor şi a gesturilor), pentru care trei serii repetate de gesturi invariabile generic sunt principalele semne pe care se bazează triburile psihogestuale [1] . Aceste semne sunt decriptate inconştient de telespectator şi condiționează nivelul lui de compatibilitate cu oratorul care este proiectat pe ecran. Puterea de seducție a discursului nu este anulată de identitatea psihogestuală, dar subiectul observat îşi poate pierde din valoare prin unele coduri de intenție descalificante (ca faptul de a-şi ascunde mâinile sub masă). Şi puterea de seducție devine, în acel moment, o putere de minimalizare.

Look-ul nu este suficient pentru a face din individ un domn. Dimpotrivă, un domn care îşi stăpâneşte expresia corporală se poate îmbrăca modest, şi tot rămâne un domn.

---

[1] Brațele încrucişate, degetele încrucişate şi urecheala care ținem telefonul

Barack Obama îşi datorează succesul electoral amplitudinii gesturilor sale şi uimitoarei acuităţi a privirii sale de vizionar. Este un mare seducător al maselor, aşa cum era şi John F. Kennedy. A fost ales pentru că dispunea de un avantaj major în faţa adversarilor săi: o siluetă estetică, alături de o anumită frumuseţe fizică. Bineînţeles că nu este destul, dar astfel de atuuri pot face diferenţa.

În politică, de exemplu, simplul fapt de a ignora impactul gesticii asupra unui electorat care trebuie convins este o eroare pe care o comit majoritatea aleşilor. Charisma după care aleargă toţi politicienii, de la un capăt la altul al eşichierului politic, nu este efectul retoricii, nici rezultatul unei culturi bogate sau al unui intelect rafinat. Se câştigă, pur şi simplu, dacă personajul devine conştient de mişcările propriului trup, dacă învaţă să folosească armele gestuale pe care le are la dispoziţie.

Orice individ poate fi dăruit cu un anumit tip de charismă. Unele coduri gestuale sunt dovada acestei charisme şi este destul să înveţi să le reproduci în combinaţie cu un discurs gestual inteligent pentru a mai urca o treaptă şi a-ţi atinge scopul în faţa potenţialilor alegători.

Zâmbetul politicienilor

Aerul serios, foarte a la Mitterrand, al lui Francois Hollande nu reuşeşte să-i şteargă zâmbetul în formă de semilună. Un zâmbet fermecător, care a cucerit inima femeilor din viaţa sa şi pe care mi l-a dăruit şi mie într-o zi, la Adunarea Naţională. Simpatic, a fost uimit

de gestica mea la care a subscris fără fasoane! Acest bărbat este exact opusul lui Nicolas Sarkozy, un personaj dintr-o bucată. Când acesta din urmă zâmbeşte, îşi exprimă imensa nevoie de posesie. Un zâmbet total, un adevărat zâmbet de mulțumire profundă, chiar de automulțumire.

Grupul Masters a studiat, în mod sistematic, jocul expresiilor politicienilor din Statele Unite şi în diferite regimuri politice. Lelord şi Andre oferă, în excelentul lor manual de emoții, un exemplu pentru aceste studii care dovedesc că, într-un regim democratic, se poate prevedea numele candidatului victorios numai pe baza analizei expresiilor sale faciale.

Primul exemplu este cel al unui actor prost sau al unui om politic care nu s-a format în democrație. Zâmbetul este „gol”, realizat numai din mişcarea pomeților, ochii rămânând neexpresivi; este cazul lui Slobodan Miloşevici. Al doilea exemplu este cel al unui bun actor şi al unui om politic abil: zâmbetul este „fals”, cu contractarea pomeților şi a întregit zone a orbitei ochilor (cu mijirea ochilor); acest tip de zâmbet este ilustrat de Richard Nixon. Al treilea exemplu este cel al unui excelent actor, un adevărat „pişicher vesel”, convins şi el de propria sinceritate: zâmbetul presupune contractarea pomeților şi se face numai cu partea externă a orbitei; ochii zâmbesc în acelaşi timp cu gura; este cazul lui Bill Clinton sau al lui Nicolas Sarkozy.

Despre democrație în America

„Am remarcat, în timpul şederii mele în America”, ne

spune Tocqueville, „că un stat social democratic, asemenea celui pe care îl au americanii, ar putea oferi o bază pentru instaurarea despotismului…

Nu s-a mai văzut niciodată, în secolele care au trecut, un suveran absolut atât de puternic încât să încerce să administreze de unul singur toate regiunile unui mare imperiu; nici care să-şi conducă, fără deosebire, toţi supuşii, după o singură regulă, nici care să coboare alături de fiecare dintre ei ca să-i conducă.

Împăraţii aveau, este adevărat, o putere enormă şi fără contrapondere, care le permitea să-şi satisfacă pe faţă înclinaţiile bizare; li se întâmpla adesea să abuzeze de această putere; tirania lor apăsa enorm asupra unora, dar nu se extindea asupra unui număr mare; era preocupată de câteva obiective principale şi neglija restul. Era violentă şi restrânsă.

Dacă despotismul s-ar instaura astăzi în rândul naţiunilor democratice, ar fi nevoie de alte caracteristici; ar fi mai relaxat şi mai blând, şi i-ar face pe oameni să decadă fără să simtă…

Guvernele democratice vor putea deveni violente şi chiar crude în anumite momente de agitaţie şi de mare pericol, dar aceste crize vor fi rare şi trecătoare.

Atunci când mă gândesc la micile pasiuni ale oamenilor, la slăbiciunea moravurilor lor, la soliditatea culturii lor, la puritatea religiei, la blândeţea moralei lor, la obiceiurile lor cotidiene, la reţinerea pe care o păstrează aproape toţi atât faţă de viciu, cât şi faţă de virtute, nu mă tem că vor găsi în conducătorii lor nişte tirani, ci, mai degrabă, nişte tutori.

Cred, prin urmare, că genul de opresiune cu care sunt ameninţate popoarele democratice nu va semăna

deloc cu ceea ce a existat înainte pe această lume… Lucrul este nou, aşadar trebuie definit, pentru că nu pot să-l numesc.

Încerc să-mi imaginez noile trăsături sub care s-ar putea manifesta despotismul în lume: văd o mulțime imensă de oameni, toți identici şi egali, care se agită fără încetare ca să-şi satisfacă micile şi banalele plăceri, cu care îşi hrănesc sufletul.

Fiecare dintre ei, luat individual, este străin de destinul tuturor celorlalți, copiii şi prietenii reprezentând pentru el întreaga specie umană. În privința concetățenilor, aceştia sunt alături de el, dar sunt invizibili. Îi atinge, dar nu-i simte, nu există decât el însuşi şi numai pentru el şi, dacă îi mai rămâne familia, se poate spune că nu mai are patrie.

Şi, deasupra tuturor acestor lucruri, se înalță o putere nemărginită şi tutelară, care îşi asumă singură sarcina de a le asigura bucuriile şi de a veghea la soarta lor. Este absolută, unică, egală, prevăzătoare şi blândă. Va semăna cu puterea paternă, dacă, la fel ca ea, va avea ca obiectiv să-i pregătească pe oameni pentru vârsta bărbăției, dar fără să caute, dimpotrivă, să-i blocheze irevocabil la nivelul copilăriei. Această putere se străduieşte de bunăvoie pentru fericirea lor, dar vrea să fie unicul factor şi arbitru. Se îngrijeşte de siguranța lor, le prevede şi le asigură nevoile, le facilitează satisfacerea plăcerilor, le dirijează principalele treburi… fără să poată să-i scape cu totul de preocuparea de a se gândi la ziua de mâine?

Aşa se explică faptul că, în fiecare zi, puterea face din ce în ce mai puțin utilă şi mai rară folosirea liberului arbitru; că restrânge acțiunea voinței la un spațiu tot

mai mic şi, treptat, fură din el în propriul beneficiu. Egalitatea a pregătit oamenii pentru toate aceste lucruri: ea i-a pregătit să le suporte şi adesea chiar să le considere ca pe un beneficiu.

După ce a luat în stăpânire, rând pe rând, fiecare individ şi l-a modelat după bunul plac, suveranul îşi întinde brațele asupra întregii societăți. O acoperă superficial cu o rețea de reguli mărunte, complicate, minuțioase şi uniforme, din care spiritele cele mai originale şi sufletele cele mai puternice nu vor şti cum să se elibereze pentru a se detaşa de mulțime. Suveranul nu zdrobeşte voințele, le împiedică, le diminuează, le sâcâie, le anulează, le ameţeşte şi reduce, în cele din urmă, fiecare națiune la o turmă de animale sfioase şi muncitoare, al cărei conducător este ciobanul."

Acest text datează din secolul al XIX-lea, mai exact din 1840 (când a apărut al doilea volum, primul fiind publicat în 1835).

PARTEA I

SA PREGĂTIM CADRUL!

Cel care uită să se ducă la vot
Nu merită să trăiască în democrație.

Există încă multe locuri în țările arabe sau în fostele republici ale defunctei URSS unde veți fi primiți cu brațele deschise. Acolo nu se votează decât pentru un candidat unic. Nu există alegeri parțiale, nu există nevroza provocată de indecizie, nu există polemici

sterile.

După cum spune Biblia, *poporul piere fără viziune.* Vă propun, deci, să-i readuceți la viață, grație unei viziuni originale, pe acei candidați care şi-au început campania prin una dintre diversele modalități pe care le au la dispoziție: blog-uri, site-uri, cărți, reality show-uri şi declarații în presa lacomă de informații.

Pentru a putea pătrunde în această carte foarte specială, este absolut necesar să vă înarmați cu un cod, cel al profilului vostru gestual. Autocunoaşterea vă va permite să identificați toate personajele politice care sunt menționate în această lucrare, în funcție de un criteriu gestual: „Face parte din tribul dumneavoastră ca gesturi sau dintr-un trib înrudit cu al dumneavoastră?”

Şi asta, indiferent care vă este eventuala slăbiciune politică. Una peste alta, vă invit la un fel de raliu psihogestual. Un joc ale cărui reguli sunt accesibile tuturor şi al cărui obiectiv constă în a vă ghida în alegerea preşedintelui şi a liderilor politici care vor corespunde cât mai bine. Portretului candidatului ideal pentru dumneavoastră. Căci nu trebuie să ne amăgim, alegerea preşedintelui prin vot universal nu se bazează pe un program, ci pe o persoană, pe charisma ei, şi, uneori, dar nu întotdeauna, pe apartenența la o tabără din peisajul politic. Scriitorul Nicolas Lecaussin precizează că prin intermediul cărților se poate schimba comportamentul electoral al indivizilor, oferindu-le o informație pe care n-o găsesc nicăieri în altă parte. O cărticică apărută în Statele Unite şi numită *Turning Intellect into Influence (Transformarea inteligenței în putere de influențare),* publicată cu ocazia

împlinirii a douăzeci şi cinci de ani de la înfiinţarea Institutului Manhattan, descrie în amănunt modul în care cărţile şi ideile îi pot schimba pe politicieni. M-am inspirat din ea.

Bineînţeles că, dacă inima vă îndeamnă spre stânga, nu veţi vota niciodată pentru Tribalul tactician al gesturilor Nicolas Sarkozy sau pentru Senzitiva Marine Le Pen, chiar dacă fac parte din tribul dumneavoastră psihogestual. În schimb, dacă Francois Hollande aparţine aceluiaşi clan gestual ca dumneavoastră, îl veţi privi altfel şi veţi fi tentat să-i acordaţi votul. Proiectare identificare! În concluzie, este vorba de un joc bazat pe empatie: simpatia sau antipatia naturală nu sunt tributare stării probabile a vremii, ci stării probabile a dispoziţiei dumneavoastră şi unei atracţii sau unei respingeri misterioase care se manifestă prin gesturile şi prin posturile dumneavoastră.

Nu uitaţi că se pune problema încredinţării conducerii ţării, a cheii viitorului dumneavoastră, unui bărbat sau unei femei de excepţie! Deci, nu este vorba despre o alegere oarecare, ci de o alegere care va afecta calitatea vieţii tuturor cetăţenilor, pentru următorii cinci ani.

Scriam asta acum cinci ani, când am redactat prima formă a acestei cărţi. 53 dintre francezi au votat pentru Tribalul tactician Sarkozy, care îşi încrucişează degetele. Şi iată în ce s-a transformat. L-am ales pe preşedintele bogaţilor, pe Domnul „bling bling”, soţul unei femei superbe, capabilă să cheltuiască într-o zi cât câştigaţi dumneavoastră într-o viaţă întreagă.

S-a dat tonul

Tuturor mincinoşilor le creşte nasul,
Cu excepția politicienilor.

„Viața politică de astăzi nu este deloc îngăduitoare cu intelectualii, căci clasa conducătoare nu ştie prea bine ce înseamnă cuvântul «a reflecta»”, sugerează Corinne Maier. Ar fi trebuit să nu mă îndoiesc de acest lucru când am adresat o solicitare celor 577 de deputați, în 2006. Le-am cerut să aibă amabilitatea să-mi comunice trei serii de gesturi generice, pe care le repetă de 36 de ori pe zi, fără să se ascundă. Pot să vă asigur că aceia care au intrat în joc, în mod spontan, nu sunt foarte mulți. Oamenii preocupați de transparență şi de o comunicare eficientă cu concetățenii sunt rari. Ceilalți se vor recunoaşte în anonimat şi nu pot decât să le doresc să iasă din umbră la următoarele alegeri legislative. Franța are nevoie de transparență, de deschidere, de dialog cetățenesc, de inteligență şi de solidaritate, căci avem de traversat timpuri mai grele decât cele pe care le lăsăm în urmă. Dar trebuie să acceptăm evidența, aşa cum scria Denis de Rougemont: „Decăderea unei societăți începe când omul se întreabă «Ce se va întâmpla?», în loc să se întrebe «Ce se poate face?»”. De unde importanța angajamentului cetățenesc pe care îl numesc „puterea votului”, la care voi reveni pentru a vă lumina inima şi mintea.

Deficitul de dialog

Confuzia care a pus stăpânire pe stat are drept urmare inevitabila lipsă de interes A cetățenilor față de instituții.
Charles de Gaulle

Scena are loc într-un restaurant. Un individ intră cu o mapă în mână şi se aşază la o masă. Chiar alături de el, un client ia cina singur. Bărbatul cu mapa se ridică şi i se adresează vecinului: „Scuzați-mă, aveți un foc?" După ce este servit, omul se îndepărtează şi îşi abandonează mapa pe banchetă. În restaurant intră o a treia persoană, vede mapa lăsată nesupravegheată şi o ia: o fură şi se grăbeşte să dispară. În realitate, nu este vorba despre un furt real, ci despre un scenariu imaginat de cercetătorii americani cu scopul de a studia (fără ştirea martorilor), într-o situație de viață obişnuită, reacția celor care au intrat în contact cu falsa victimă. Rezultat: doar 12, 5 dintre martori intervin pentru a-l opri pe aşa-zisul hoț. Şi procentul ar fi, evident, mult mai scăzut dacă martorul şi victima nu şi-ar fi vorbit. E nevoie de foarte puține lucruri pentru ca martorii să reacționeze cu totul altfel, de exemplu dacă bărbatul cu mapa li s-a adresat în aceşti termeni: „Scuzați-mă. Ați putea arunca un ochi la lucrurile mele pentru câteva clipe?" în acest caz, toți martorii, fără excepție, vor interveni, împiedicând simulacrul de furt. Se trece, astfel, de la 12,5 la 100!

O acceptare liber consimțită

Şi în acest caz, lucrurile nu se întâmplă astfel pentru că oamenii au fost convinşi la nivel intelectual să se comporte diferit. Dacă persoanele din restaurant

intervin ca să împiedice furtul, realizând, astfel, actul de conştiinţă civică dorit, este, pur şi simplu, pentru că un individ le-a cerut să-i supravegheze lucrurile. Valorile, convingerile, caracterul sau personalitatea lor nu au nicio importanţă. De altfel, se comportă diferit când necunoscutul le cere un foc şi, *a fortiori,* când nu le mai cere nimic. În această situaţie, mecanismul psihologic care conduce la schimbarea comportamentului se bazează pe o decizie şi pe efectul de îngheţ al acceptării deciziei.

Toate aceste studii demonstrează că deciziile bune nu sunt suficiente pentru a schimba comportamentele sau proastele obiceiuri. De asemenea, arată că este nevoie de puţine lucruri – în acest caz, de câteva pregătiri bine gândite – pentru ca oamenii să treacă de la intenţii la fapte. Trecerea la acţiune se face greu şi pentru aleşi, la fel ca şi pentru cetăţenii ţării. Pentru a câştiga o majoritate, trebuie combătut egoismul şi refuzul de a participa la viaţa comunităţii care caracterizează majoritatea cetăţenilor ţării noastre; comportamentul de evitare sau de orbire, penalizarea curiozităţii cetăţeneşti, respingerea limbajului dublu al guvernului, care serveşte drept pseudocomunicare. Sancţiunea populară (strada care ajunge să guverneze) deranjează executivul. Strada a guvernat mereu şi i-a răsturnat pe tirani când aceştia au depăşit graniţa imaginară bătându-şi joc de stradă.

Şi acum să ne întoarcem la compatibilităţile gestuale.

La ce foloseşte un instrument de decriptare gestuală?

Este vorba despre un instrument destinat masei de alegători, care se defineşte în raport cu o persoană, un bărbat sau o femeie de stat, şi nu în raport cu un partid sau cu un curent politic. Nimeni nu ignoră faptul că majorității francezilor nu le pasă de politică şi se simt puțin, vag sau deloc preocupați în perioada electorală. Nivelul de absenteism este adesea extrem de mare (circa 11 milioane de absenți, din mai mult de 41 de milioane de alegători) în această țară unde votul este considerat un act steril. Militanții şi simpatizanții constituie o minoritate, care, sigur, acționează, dar care are dimensiuni liliputane. Câți militanți sunt înscrişi în diverse partide politice? Câți dintre francezi au o carte de alegător? Câți vor merge la vot în ziua Z?

Vreau să cred că modul de compatibilitate proiectivă pe care îl voi aborda în această carte va trezi în fiecare dintre cititorii mei dorința de a se duce la urne în ziua alegerii preşedintelui, precum şi la alegerile legislative, conştient de importanța votului lui pentru destinul națiunii. Alegerea unui preşedinte în cunoştință de cauză, ca şi alegerea unui vecin sau a unui prieten în consiliul local al satului, este foarte diferită de un vot aleatoriu pentru un candidat virtual, ale cărui calități pot fi apreciate doar prin intermediul mass-mediei.

Modul de proiectare pe care vi-l prezint în această carte vă va ajuta să aflați, în sfârşit, de ce respingeți un candidat sau altul sau de ce un alt candidat vi se pare destul de simpatic ca să între în joc. Apartenența la acelaşi trib psihogestual este un puternic factor de identificare. Vă veți simți automat apropiat de un candidat care aparține tribului dumneavoastră gestual sau unui trib aliat. De altfel, veți constata că această

compatibilitate emoțională o să vă facă mai sensibil la argumentele lui electorale.

Pentru cititorul profan

Câți sunt aceia care încearcă să obțină cea mai înaltă funcție în stat? Votul universal, decretat în 1962, a mărit numărul candidaturilor la preşedinție. Un grup de pretendenți părăseşte extrema stângă, făcând saltul spre stânga, centru şi dreapta, până spre extrema dreaptă. Niciun partid, niciun grup de influență, fie el cât de mic, nu poate rata momentul pe care îl reprezintă alegerea preşedintelui. Oricine poate fi candidat, câtă vreme obține semnăturile a 500 de primari, ceea ce nu reprezintă decât una dintre cele douăsprezece munci ale lui Hercule: în Franța, există 36 000 de primării.

Există un candidat la preşedinție ideal printre politicienii care se îngrămădesc la uşa Republicii? Şi, dacă da, cu care dintre ei sunteți compatibil din punct de vedere gestual?

Compatibilitatea sau incompatibilitatea nu înseamnă numai dispoziții sufleteşti în cuplu sau între cei apropiați. Vă puteți simți incompatibil cu un stil muzical, cu un cântăreț, cu o operă de artă sau cu un model de maşină. Poate exista o incompatibilitate psihogestuală între candidați şi dumneavoastră. Evident, gesturile nu sunt decât nişte semnale, deci traducerea în gesturi a sentimentelor pe care le încercați în privința lor.

Cu alte cuvinte, dintre toți bărbații sau femeile de stat care se prezintă în fața dumneavoastră pentru a-i

vota, cine este capabil să vă trezească entuziasmul care este la pământ? În mod inevitabil, numai doi sunt cei care vor rămâne după primul tur. Doi posibili premianți. Şi dacă niciunul dintre cei doi nu corespunde imaginii candidatului ideal la care visați? O să vă eschivați încă o dată de la responsabilitatea cetățenească, evitând să vă duceți să băgați buletinul în urnă la primul tur al prezidențialelor?

Şi dacă, în paginile acestei cărți, v-aş propune să faceți portretul robot al candidatului la care visați? Un candidat care ar răspunde tuturor aşteptărilor dumneavoastră de cetățean, tuturor visurilor, unei imagini foarte apreciate de națiunea franceză, care are mare nevoie de ea.

Pentru a schița portretul acestui candidat teoretic, vă propun să faceți apel la tehnica de decriptare pe care am dezvoltat-o timp de douăzeci de ani, şi asta în mai bine de treizeci de cărți.

Ca autor al unei lucrări de referință, *Interpretarea gesturilor* [2], am prezentat cele trei coduri gestuale generice, reprezentând bazele comunicării nonverbale:

- **încrucişarea brațelor;**
- **încrucişarea degetelor;**
- **urechea la care ținem telefonul.**

Acestea reprezintă trei refrene gestuale aproape invariabile, adică şase posturi pe care le reproducem cu toții în acelaşi mod. Observarea practică a acestor trei coduri gestuale invariabile mi-a permis să stabilesc opt profiluri psihogestuale generice, pe care majoritatea

---

[2] Apărută la Editura Litera în 2012 (n red.)

dintre noi le putem identifica uşor. Pornind de la acest preţios material de studiu, i-am decriptat pe aleşii noştri din Adunarea Naţională, pe fruntaşii partidelor, staruri ale politicii şi miniştri în funcţie şi i-am repartizat în opt triburi, în funcţie de cele trei refrene descrise mai sus. Teoria care a stat la baza creării acestor tipologii gestuale este cea propusă de Carl Gustav Jung. N-am inventat nimic, nu am făcut decât să traduc în termenii banali ai gesturilor gândirea maestrului.

Să reluăm! Deci, fiecare candidat studiat reproduce aceste trei gesturi fundamentale de 36 de ori pe zi. Şi tu la fel, dragă cititorule! A fost, apoi, simplu să-i includ în fiecare dintre cele opt triburi pe care o să vi le descriu bazându-mă pe portretul candidatului la preşedinţie şi al altor staruri din zona politică. M-am ocupat, în continuare, de adăugarea frecvenţelor repetitive ale fiecărei grile gestuale, care este alcătuită din cele trei coduri. Ne vorn ocupa, apoi, de următoarea clasificare: 4 gesturi care presupun 16 profiluri ale căror portrete le voi descrie pe scurt.

Votaţi pentru un alt eu!

După ce aţi citit portretul candidatului care vă interesează, nu vă rămâne decât să calculaţi nivelul de compatibilitate personală pe care îl aveţi cu el. Mi se pare evident ca, dacă votaţi în mod tradiţional cu dreapta, să înclinaţi în favoarea unui candidat care corespunde preferinţei dumneavoastră politice. Şi aici intervine criteriul cel mai semnificativ, cel al identificării gestuale în oglindă.

Vă revine personal sarcina de a vă stabili profilul gestual de alegător intrând pe site-ul http://www.joseph-messinger.fr. Când veți şti cărui trib sau cărui clan aparțineți, vă veți putea alege candidatul la prezidențiale în cunoştință de cauză: va fi clona dumneavoastră gestuală, un fel de văr îndepărtat despre care ați păstrat cea mai plăcută amintire. Nu mai votați pentru un candidat în funcție de starea de spirit din ziua respectivă, ci votați pentru un preşedinte care vă seamănă. În concluzie, vă propun să votați pentru o parte din dumneavoastră.

Bănuiesc din capul locului care vor fi obiecțiile filosofilor de cafenea şi ale formatorilor de opinie din media şi țin să le răspund pe loc, înainte să apuce să-şi exprime scepticismul. Metoda pe care o propun nu vizează balcanizarea cititorilor, nici tribalizarea raporturilor sociale, are doar menirea să ne facă să conştientizăm dimensiunea emoțională care ne va permite să doborâm zidurile etico-religioase care se înalță între francezii născuți aici şi cei de adopție. Este imperios necesar să ne angajăm cu toții în aceeaşi luptă, cea a unui dialog cetățenesc care va fi mai profitabil decât revoltele populare. Cum poți avea o viață de cuplu cu un partener pe care nu-l placi? Cum se pot accepta deciziile unilaterale ale unui primar, ale unui deputat sau ale unui preşedinte de consiliu regional, cărora li se opune majoritatea locuitorilor regiunii, ai circumscripției sau ai comunei? Pentru ca rețelele cetățeneşti să devină grupuri de presiune eficiente, este absolut necesar să dorească să acționeze împreună. Compatibilitatea psihogestuală este o legătură emoțională puternică, un liant care

consolidează dimensiunea relațională între elementele grupului. Trebuie să ne opunem minorității care își imaginează că poate impune majorității reguli de viață care îi privilegiază interesele personale în detrimentul calității vieții sociale, în general, şi a solidarității pe care o dispreţuieşte. Nu lăsați solidaritatea să dispară căci, dacă acest liant încetează să existe, Franța va semăna cu o țară africană condusă de o elită disprețuitoare, care se bazează pe nepotism. Să obligăm elitele de dreapta şi de stânga să regăsească drumul corect şi să se angajeze în şantiere sociale având ca subiect sărăcia, violența, educația, condițiile de viață ale unui sfert de lume franceză etc., dar să trecem peste asta, căci nu şantierele sunt cele care lipsesc.

Să trecem direct la partea practică!

Care este profilul dumneavoastră gestual?

Trei gesturi sunt suficiente pentru a vă stabili profilul psihogestual:

- **Cum vă încrucişaţi braţele?**
- **Cum vă încrucişaţi degetele?**
- **La ce ureche ţineţi telefonul?**

Ați intrat pe site-ul meu şi ați făcut două teste gestuale: cele 3 gesturi sau 8 profiluri şi cele 4 gesturi sau 16 profiluri. Dacă sunteți stângaci, programul inversează datele. De exemplu, un Cartezian dreptaci încrucişează brațul stâng peste dreptul, degetul mare drept peste stângul şi își ascultă interlocutorul la urechea stângă. Dacă reproduceți aceleaşi lateralități, dar scrieți cu mâna stângă, sunteți Tribal, profilul opus

Cartezianului.

Sunteţi Cartezian?

Refrene gestuale: *braț stâng dominant în încrucişarea brațelor + deget mare drept dominant în încrucişarea degetelor + ureche stângă la telefon.*

Cartezianul este rațional, cerebral, realist. Este un administrator. Coordonează activitatea grupului căruia îi aparține şi dispune de o inteligență logică. Este, de asemenea, foarte conformist şi puțin deschis la nou sau la progres. În schimb, calitate surprinzătoare, are simțul umorului.

Sunteţi Challenger?

Refrene gestuale: *braț drept dominant în încrucişarea brațelor + deget mare drept dominant în încrucişarea degetelor + ureche dreaptă la telefon.*

Lider, autodidact, Challengerul este cel care are inițiativa, cel care acționează sau îi îndeamnă pe ceilalți la acțiune. Animator şi autonom, dispune de o inteligență practică, ce îi permite adesea să fie la conducerea grupului. Este motivant, un stimulent activ.

Sunteţi Creativ?

Refrene gestuale: *braț drept dominant în încrucişarea brațelor + deget mare stâng dominant în încrucişarea degetelor + ureche stângă la telefon.*

Instinctiv, intuitiv, artist sau impulsiv, Creativul este

un om al ideilor. Inițiator dotat cu o inteligență analogică, Creativul este un individualist care se distanțează mereu de grup prin originalitatea comportamentelor sau a gândirii. Este mai degrabă un cowboy solitar decât un solidar. Va fi sociabil în funcție de interesele lui şi de cele ale prietenilor.

Sunteţi Idealist?

Refrene gestuale: *braț stâng dominant în încrucişarea brațelor + deget mare stâng în încrucişarea degetelor + ureche dreaptă la telefon.*

Voluntar, perfecționist, fidel, militant şi prozelit, Idealistul este coloana vertebrală a grupului şi păzitorul legilor. Cel menit a te lumina, deci conştiința grupului la fel ca Senzitivul, Idealistul este solidar şi dotat cu inteligență socială sau interpersonal. Salvarea democrației se sprijină pe umerii lui. Numărul de Idealişti în China este sufocat de triburile de Senzitivi, de Narcisici, Cartezieni şi Creativi. De unde şi lipsa de democrație!

Sunteţi Narcisic?

Refrene gestuale: *braț drept dominant în încrucişarea brațelor deget + mare drept dominant în încrucişarea degetelor + ureche stângă la telefon.*

Narcisicul este un promotor, un comunicator de teren, un seducător. Este, în special, un om de imagine. Are rol de reprezentare. Individualist, Narcisicul este un animator dotat cu o inteligență speculativă. Totul este calculat, măsurat, adaptat

nevoilor proprii.

Sunteţi Relaţional?

Refrene gestuale: *braț stâng dominant în încrucişarea brațelor + deget mare drept dominant în încrucişarea degetelor + ureche dreaptă la telefon.*

Motivant, propovăduitor, festiv şi expansiv, Relaționalul este obligatoriu un om de comunicare. Solidar, coordonează transmiterea datelor între membrii unui grup. Dar inteligența lui funcțională îl transformă, uneori, într-un lider.

Sunteţi Senzitiv?

Refrene gestuale: *braț stâng dominant în încrucişarea brațelor + deget mare stâng dominant în încrucişarea degetelor + ureche stângă la telefon.*

Senzitivul este un individ sociabil, sentimental, încrezător şi implicat în tot ceea ce este uman. Este psiholog prin natură. Se identifică rolului social sau profesional al revelatorului. Este conştiința grupului, cel care pune întrebări bune şi propune adesea soluții bune. Senzitivul este dotat cu o inteligență creativă. Este un învingător şi un potențial lider.

Sunteţi Tribal?

Refrene gestuale: *braț drept dominant în încrucişarea brațelor + deget mare stâng dominant în încrucişarea degetelor + ureche dreaptă la telefon.*

Conducător de grup, unificator, animator, Tribalul

este, în primul rând, un pedagog, un partizan şi un tactician. Este autonom şi se bazează pe inteligența lui interpersonală pentru a-şi atinge obiectivele care sunt, aproape întotdeauna, orientate spre obținerea puterii.

La ce folosesc aceste profiluri?

Ele sunt esențiale, deoarece condiționează succesul sau eşecul oricărei relații umane. Profilurile generează fluxuri energetice pozitive sau negative (vibrații afective) între indivizi. În contextul unei **compatibilităţi interpersonale,** fluxul energetic cel mai eficient intervine între două profiluri antagoniste precum:

- **Cartezianul şi Tribalul;**
- **Senzitivul şi Challengerul;**
- **Narcisicul şi Idealistul;**
- **Creativul şi Relaţionalul.**

Distribuţia populaţiei de referinţă
Între cele opt profiluri

În scop informativ, veți găsi mai jos repartiția triburilor psihogestuale, realizată pornind de la un eşantion de mai mult de 4 000 de indivizi (mai exact 4192) din populația de referință. Această anchetă de teren datează din 2004-2005:

Creativi:	6%
Narcisici:	4%
Tribali:	16%
Challenged:	4%
Senzitivi:	19%
Cartezieni:	11%
Idealişti:	4%
Relaționali:	19%

Aceste procente sunt relative, căci este foarte probabil să existe, la nivel global, mai puțini ofensivi decât defensivi. Este, în orice caz, ceea ce arată toate studiile pe care le-am făcut pe grupuri profesionale omogene (acelaşi domeniu de activitate, acelaşi hobby, aceeaşi meserie etc.)

Cu cât complementaritatea energetică este mai mare, cu atât ca dă naştere unor cupluri care funcționează, asocieri care reuşesc, colegi care se completează, prieteni pe viață, servicii care funcționează etc. Dar antagonismele pot şi ele provoca scântei sau conflicte de personalitate, creând duşmani ireconciliabili, când interesele devin divergente. În cazul alegerii unui

reprezentant sau a unui idol, regulile diferă. Trebuie să țină cont de principiul compatibilității proiective. Distanța determină o distorsiune a proiectării antagoniste complementare.

Principiul compatibilităţii proiective

În politică, cine se aseamănă se adună.

Este principiul **compatibilităţii proiective.**

Acest principiu se bazează pe proiectarea Eu-lui dumneavoastră în oglinda celuilalt (el). Imaginea donată se suprapune peste Eu-l campionului, al idolului sau al candidatului preferat.

Un exemplu!

Francois Hollande face parte din familia Tribalilor (la fel ca Sarkozy). Sunt, deci, compatibili cu toți electorii care aparţin aceleiaşi familii şi cu toate profilurile aliate complementare Tribalilor.

În teorie, triburile de electori favorabili alegerii lui Francois Hollande se vor prezenta în modul următor:

Foarte favorabili	Mai mult favorabili	Mai puțin favorabili
Tribali	Creativi	Cartezieni
	Challengeri	Senzitivi
	Idealişti	Narcisici
		Relaționali

Intrați în rezonanță emoțională (în simpatie sau în empatie) cu identitatea psihogestuală a candidatului? Vă simțiți apropiat de el după ce i-ați citit portretul? Vă simțiți motivat să-i acordați votul în momentul

alegerilor prezidențiale? *„Astfel, cetățeanul trăieşte şi capătă importanță, îşi recapătă demnitatea prin eroii interpuşi. Căci, în acest mod, după cum s-a văzut, identificarea prin proiectare este mai simplă. Votând pentru un astfel de conducător – tânăr, frumos, fericit – imaginea unuia dintre frații Kennedy, de exemplu* **–,** *electorul se confundă cu el şi obține un câştig din această auto valorizare”,* aşa cum precizează Roger-Gerard Schwartzemberg în *L'Etat spectacle (Statul spectacol).*

Aceasta ar fi o vedere de ansamblu asupra situației, care are rolul de a scoate în evidență presupusa influență a compatibilității emoționale a profilurilor respective. În realitate, acest fenomen de identificare riscă să intervină pentru sau împotriva candidatului în masa de alegători non-militanți şi non-simpatizanți şi care reprezintă elementul-cheie al victoriei la acest tip de proces elector foarte important. Aşa cum şi o dispersare a voturilor între doi candidați din aceeaşi familie gestuală riscă să divizeze forțele de dreapta. Această identitate comună pentru doi lideri inamici de dreapta îi transformă, de fapt, în doi indivizi care se detestă pentru că se aseamănă atât de mult în planul psihogestual.

A exista pentru a trăi

A apărea şi apărea pentru a nu dispărea,
Aceasta este legea dură a succesului în politică,
La fel ca în showbiz!

Sindromul compatibilității prin proiectare-identificare

funcționează din plin când este vorba despre alegerea unui campion în politică. Nu se pune problema compatibilității interpersonale, aşa cum se întâmplă într-un cuplu sau într-un grup social. Transformat în observator, alegătorul acționează prin alesul interpus, explică Schwartzemberg. În concluzie, alegătorul se consideră o extensie a campionului său, o imagine donată. Îi delegă puterea de a-l reprezenta.

Electorul este învestit cu valoare prin alesul interpus. El transferă ce are mai bun asupra unei figuri exterioare lui. Este principiul proiectării mitice, un fenomen de alienare identică iubirii la prima vedere. Valorizând comunicarea hiperpersonalizată, bazată pe criterii verbale şi nonverbale (ton, limpezimea discursului, imagine publică, gestică), resortul afectiv primează asupra judecății raționale. În democrație, a guverna înseamnă, înainte de toate, a convinge; opinia trebuie să se apropie mai mult de propria imagine decât de program sau de idei. Alegătorul trebuie convins să reacționeze instinctiv, irațional, în momentul alegerii. Aceasta este regula care influențează electoratul de bază.

PARTEA A II-A

TRIBURILE, CLANURILE ŞI FAMILIILE GESTUALE ÎN POLITICĂ

De cel puțin şaizeci de ani, sociopsihologii au făcut din exercitarea datoriei civice un pasionant obiect de studiu. Aşa se face că astăzi dispunem de cunoştințe ştiințifice solide pe care se poate baza orice persoană

care dorește să încurajeze exercitarea datoriei cetățenești. Ne-am propus să grupăm numeroasele lucrări care se ocupă de acest subiect în același cadru teoretic: acceptarea liber consimțită. Cercetătorii care lucrează în acest domeniu studiază proceduri sau tehnici capabile să-i determine pe alții să-și schimbe de bunăvoie comportamentul. Calea acceptării liber consimțite a fost abordată încă din anii ’40 de Kurt Lewin, specialist celebru în motivare.

Ridică mâna dreaptă și spune: Jur!

În această epocă (anii ’40), Statele Unite sunt în război și, așa cum este de așteptat, produsele alimentare sunt din ce în ce mai greu de găsit și din ce în ce mai scumpe. Prin urmare, pentru a preveni riscul de malnutriție, trebuie schimbate obiceiurile alimentare și, mai ales, trebuie înlocuită carnea mai scumpă cu carnea mai ieftină. Or, în ciuda campaniilor de informare și de sensibilizare difuzate la radio și prin intermediul afișelor, gospodinele americane nici nu vor să audă de asta. În acest context, Lewin se ocupă, la cererea celor responsabili de sănătatea publică a țării, de modalitățile prin care pot fi schimbate obiceiurile consumatorilor. Cum să-i determine pe cetățenii americani să se adapteze economiei de război?

Prima strategie încercată de Lewin, o strategie bazată pe informație și argumentare, se dovedește total ineficientă. Cu toate eforturile lui (demonstrații elocvente, argumente pertinente, distribuirea de rețete etc.), conferențiarul nu poate convinge decât 3 dintre femei să folosească o carne mai ieftină. Și, totuși,

întrebările care i se pun la terminarea conferinței dovedesc cât se poate de clar că gospodinele au părăsit sala convinse de valoarea nutrițională a cărnii ieftine. Totuşi, întoarse acasă, acestea se comportă ca şi cum nici n-au asistat la conferință şi nici nu şi-au schimbat părerea. Lewin încearcă o nouă strategie. Principala diferență ține de un lucru mărunt. De data asta, vorbitorul este instruit să le îndemne pe gospodine, la sfârşitul întâlnirii, să ia public decizia ca, în următoarele zile, să pregătească măruntaie. Deci, sunt invitate să ridice mâna, consfințindu-şi astfel decizia. Acest gest simplu a fost hotărâtor: 32 dintre gospodine au mâncat carne ieftină. De zece ori mai mult decât atunci când se folosise prima strategie!

Dacă schimbarea ideilor nu se manifestă direct în schimbarea comportamentelor, este nevoie de foarte puțin – în cazul de mai sus, de un gest atât de lipsit de importanță, care poate trece neobservat – pentru a schimba obiceiuri alimentare profund înrădăcinate în mentalitate. Lewin va explica această schimbare susținând că legătura dintre idee şi comportament nu este directă. Este nevoie de o verigă intermediară, iar această verigă nu este alta, pentru Lewin, decât actul gestual care întăreşte decizia. Confirmând gestual decizia, suntem într-un fel legați de ea fără să vrem.

Când un cititor reproduce trei refrene gestuale generice care îi permit să-şi identifice tribul gestual şi îl poate asocia cu un nume, se clasifică singur. Dacă sunteți clasificat ca Challenger, de exemplu, veți merge automat să descoperiți capitolul care descrie comportamentul unui challenger pe site-ul http://www.joseph-messinger.fr şi veți fi de acord cu

el, căci o să vă recunoaşteţi în această descriere. Cei care reproduc aceleaşi coduri gestuale vor fi catalogaţi pozitiv din punct de vedere emoţional. Sugestie, veţi obiecta? Deloc! Este un fapt care poate fi observat de toată lumea: indivizii care aparţin aceluiaşi trib psihogestual se simpatizează reciproc în mod firesc, fără cunoaşterea limbajului corporal. Veţi constata, de asemenea, că antipatia pe care o simţiţi în privinţa unuia sau altuia dintre candidaţii la preşedinţie sau a unui ales din circumscripţia dumneavoastră nu decurge în mod obligatoriu din apartenenţa la un curent politic anume.

Aceste reguli nu există decât în funcţie de o identificare proiectivă asupra unor indivizi cu care nu aveţi niciun contact personal. Îmi permit să vă reamintesc acest lucru. Căci, dacă aveţi de-a face personal sau îndeaproape cu un individ, cea care va interveni va fi regula compatibilităţii interindividuale[3]. Lewin traduce această identificare proiectivă prin sintagma „efect de îngheţare”. Decizia de a se identifica sau de a vota, îngheaţă, într-un fel, toate celelalte opţiuni posibile şi-l face pe alegător să-şi respecte decizia. Din acest motiv deciziile pe care le-am luat singuri sau cele pe care le-am luat fiind convinşi de alţii ne fac să ne ţinem de promisiune. Acesta este şi motivul pentru care voturile sindicaliştilor, care confirmă sau infirmă continuarea unei greve, se fac prin ridicarea mâinii. Sindicaliştii nu sunt obligatoriu nişte ignoranţi în materie de manipulare a emoţiilor,

---

[3] Vezi lucrarea mea precedentă, despre codurile gestuale generice: *Interpretarea gesturilor.* Editura Litera, Bucureşti, 2010

nu-i aşa?

Acest prim studiu dovedeşte cât de mare este interesul pentru a obține acel gen de identificare proiectivă din partea cetățenilor a căror judecată dorim s-o influențăm. Şi acest demers ludic ne poate duce departe. El transformă cetățeanul în decident electoral.

Trăim într-o epocă extrem de nesigură, în care nevoia de identificare cu anturajul social a devenit o nevoie fundamentală. Vă propun, deci, un model de identificare care depăşeşte criteriile obişnuite, un instrument care permite depăşirea refuzului apartenențelor sau al diferențelor. În concluzie, un model de cetățean şi un procedeu care permite fiecărui (e) lector să înțeleagă de ce un anume politician îi este simpatic, chiar dacă nu-i împărtăşeşte în totalitate ideile, şi de ce îl exclude pe un altul, câtă vreme respectivul tribun exprimă cu voce tare ce gândeşte şi el. Congruența nonverbală este un puternic vector de empatie între oameni, la fel cum este şi la mamifere. El poate, în mod evident, influența votul unei persoane, dar cred că e mai încurajator să votez pentru un ales care îmi seamănă puțin, mult, surprinzător de mult, în loc să mă conformez unui program adesea irealizabil sau să cred în promisiuni care nu vor fi respectate. Este vorba aici de un comportament arhaic, dar perfect integrat în comportamentele noastre: „Dacă respectivul aparține tribului meu sau unui alt trib aliat, votez pentru el.”

Balul Tribalilor

Nu încetează să dea ordine. Normal, este un Tribal.

Pentru Tribali, modul de exprimare extrovertit (ureche dreaptă la telefon) corespunde, în general, unei mai mari încrederi în sine sau în potențialul său decât modul de exprimare opus (introvertit). Modul ofensiv de încrucişare a brațelor (braț drept dominant) corespunde, de asemenea, şi acestei uşurințe cu care crede în sine. Ofensivul extrovertit este un profil autonom, dotat cu o inteligență funcțională, care determină profilul psihoanatomic al Challengerului sau al Tribalului. Două profiluri pentru care încrederea în sine este un atu vital. Observațiile gestuale evocate rămân consecințe vizibile ale acestui parametru fundamental în economia personalității.

Tribalii sunt conducători de clan, nu sunt democrați în sensul strict al termenului, chiar dacă se revendică din egalitarism sau din democrația participativă. Un Tribal este un animal dominant, un semidemocrat, el nu promite ce nu poate respecta (în principiu), nu este un vânzător de iluzii. El comandă şi aşteaptă să-şi vadă ordinele executate. Unificator, el atrage adesea unele profiluri asociate lui prin identificare proiectivă. Atuul lui important este că place Idealiştilor care reprezintă majoritatea în rândurile populației şi ale electoratului. Idealiştii au mai mult simț civic decât alte triburi. În schimb, Tribalul nu este agreat de Narcisici, în afară de cazul în care ne referim la modul de compatibilitate interpersonală. Or, Narcisicii sunt cei mai buni agenți electorali de pe piața militanților. Este necesar, prin urmare, ca un candidat Tribal să-i întâlnească personal, pentru a-i trimite în misiune şi a le da motivația de a-i apăra candidatura.

PROFILUL CARTEZIANULUI

Umorul este pentru logică
Ceea ce intuiția este pentru creație.

Rol socioprofesional: organizator/coordonator/moderator
Capacitate de adaptare socială: dependent de grup/fuzional
Formă de inteligență: logică/speculativă
Grilă gestuală: braț stâng dominant + deget mare drept dominant + ureche stângă la telefon

La politicianul Cartezian, gândirea şi raționamentul primează în fața acțiunii sau a realizării. El are întotdeauna nevoie să reflecteze înainte de a acționa. Chirac era un bun exemplu. Lui i se întâmpla să-şi încrucişeze degetele în mod afectiv, explicând faptul că l-am clasat în cadrul profilului mutant al Senzitivului Cartezian. Câteva caracteristici: cerebral, rațional, sistematic, conceptual, realist, logic, teoretician! Cele trei virtuți: ordine, rigoare şi metodă! Şi, paradoxal, Cartezianul este un tip cu umor înnăscut sau, în orice caz, un om care adoră să râdă şi să mănânce bine. Cartezienii care se rătăcesc prin politică sunt, în general, maniaci ai detaliilor, dar improvizatori mediocri. Pentru a-şi atinge obiectivele, au nevoie să se bazeze pe un scenariu structurat, solid construit. În fine, mulți Cartezieni sunt îndrăgostiți cu convingere de valorile trecutului, nostalgici ai unei epoci revolute, dar cu atât mai atrăgătoare față de aceea în care sunt

nevoiți să trăiască. Sunt fani ai culturii istorice. Bătrâna Europă era, nu cu multă vreme în urmă, o rezervă inepuizabilă de Cartezieni pur-sânge. Dar datele s-au schimbat în timpul ultimei jumătăți de secol, de fapt de la apariția mijloacelor audiovizuale, prin anii ’60, şi, mai ales, de la globalizarea mijloacelor de comunicare. Invazia şi succesul exponențial al literaturii fantastice (Ruffin, Marc Levy, Dan Brown), filmele 3D, jocurile video care ne hipnotizează puştii, metodele de antrenament destinate să facă din dumneavoastră supereroi ai propriei vieți etc. Au modelat noile generații, care cer mereu mai multe visuri şi senzații tari fără pericol. O generație de zapperi-bloggeri este pe cale să ia naştere. Cartezienii nu-şi mai găsesc, cu adevărat, locul sub soare. Fac notă discordantă.

Cartezianul preferă respectul de sine în detrimentul încrederii în sine. O consideră întotdeauna prea implicită. Acest mod de a judeca în grabă îi orbeşte pe detractorii şi pe adversarii săi. Îl cred mai naiv decât este în realitate şi uită să se apere. Cartezianul este răbdător ca pământul; se va răzbuna pe termen lung (chiar foarte lung) pentru afrontul îndurat. Este un răzbunător pur-sânge.

Conservator, tradiționalist, protector, olfactiv-gustativ, nostalgic, cerebral: iată câteva trăsături evidente ale profilului. Cartezienii nu sunt aventurieri ci, dimpotrivă, indivizi de o prudență excesivă. Prea multă prudență duce la alegeri proaste sau la alegeri făcute prea târziu.

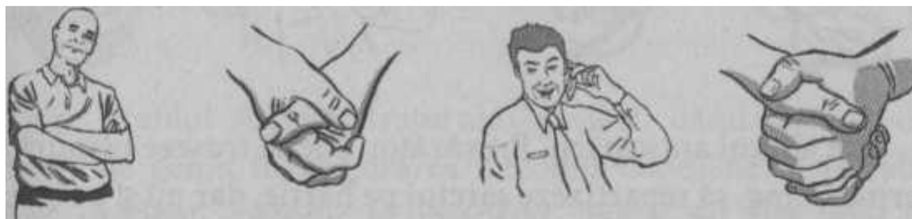
Cartezienii sunt foarte implicați în viața de familie, respectă valorile tradiționale şi regulile societății, ceea

ce îi face să divorțeze mult mai rar decât alte profiluri, dar asta nu-i împiedică să tragă cu ochiul în grădina vecinului sau să-i dea târcoale şi apoi să plece la momentul potrivit.

În concluzie…

Cartezianul are o viziune liniară asupra existenței sale. El merge întotdeauna cu soarele în spate şi se asigură că nu şi-a pierdut umbra. Raporturile lui cu alte profiluri se desfăşoară, în general, fără probleme majore. Întreține cu ele raporturi de politețe, dar reținute. Ştie să păstreze distanța. Discret în manifestarea afectelor, este un intimist şi mai degrabă modest, mai ales când are geniu. În schimb, când dispune de putere, se poate transforma în profil mutant Tribal Cartezian, opusul său. Şi Cartezianul deghizat în Tribal este redutabil.

În versiunea 16 profiluri: Coordonatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant

Degete încrucişate: degetul mare drept dominant

La telefon: urechea stângă

Mâinile încleştate: mâna stângă dominantă

Este lucid şi dotat cu destulă perspicacitate încât să observe umorul situației. Unii coordonatori gestuali se

bucură de succes în cariera de scenarişti şi umorişti. Coordonatorul este frate geamăn cu unificatorul gestual.

Profil antagonist şi complementar: Unificatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Organizatorul în politică

Cartezian în 3 gesturi, Coordonator în 4 gesturi, Organizator în 5 gesturi



Este omul metodei, al planificării muncii, cel care conduce efortul comun într-un scop precis. Este mai aproape de teren decât de strategie, mai mult logician, paznic al regulilor şi liant al ierarhiei. Organizarea este domeniul de preferință, bineînțeles.

Profil antagonist preferat: Conducătorul.

În versiunea 32 de profiluri: Strategul în politică

Cartezian în 3 gesturi, Coordonator în 4 gesturi, Strateg în 5 gesturi



Are simțul anticipării. Prevăzător, ştie să traseze planuri pe termen lung, să repartizeze sarcini pe hârtie, dar nu şi pe teren. Trebuie să cedeze această sarcină Organizatorului gestual. Strategul în politică are nevoie de o vedere globală, pentru a trasa planuri de bătaie eficiente.

Profil antagonist şi complementar: Decidentul.

În versiunea 16 profiluri: Mediatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant
Degete încrucişate: degetul mare drept dominant
La telefon: urechea stângă
Mâini încleştate: mâna stângă dominantă

Stabilizează grupul politic în sânul căruia îşi exercită influența. Mediatorul este un analgezic uman. El calmează tensiunile care pot exista între unii membri din partidul lui: conflicte de personalitate, putere de influență contestată, încăpățânare etc. Adesea, face apel la spiritul lui logic pentru a dezamorsa crizele

interne din partidul al cărui termostat social îl reprezintă.

Profil antagonist şi complementar: Tacticianul.

În versiunea 32 de profiluri: Administratorul în politică

Cartezian în 3 gesturi, Mediator în 4 gesturi, Administrator în 5 gesturi



Are profilul Administratorului perfect, dând dovadă de sclipiri de geniu în asigurarea nevoilor cotidiene. Este răbdător, ordonat, metodic şi organizat. Nimic nu este lăsat la voia întâmplării. Un pic maniacal, te face totuşi să te simți în siguranță. Are un simț al umorului dezvoltat, fapt surprinzător dacă nu îl cunoşti bine.

Profil antagonist: Partizanul

În versiunea 32 de profiluri: Realistul în politică

Cartezian în 3 gesturi, Mediator în 4 gesturi, Realist în 5 gesturi



Realistul nu-şi investeşte energia în visuri. Este raţional, obtuz, exact, logic şi excesiv de realist, aşa cum indică şi numele profilului, dar are şi o calitate neaşteptată: simţul umorului. Pentru a compensa, presupun. Ghidul are nevoie de spiritul raţional al Realistului pentru a rămâne cu picioarele pe pământ.

Profil antagonist preferat: Ghidul.

PROFILUL CHALLENGERULUI

Ambiţia este singura iluzie care îl face pe Om să creadă că totul este posibil. Dar, din păcate, aşa cum o confirmă alchimiştii, nu totul ne este permis.

Rol socioprofesional: animator/conducător **Capacitate de adaptare socială:** autonom/independent

Formă de inteligenţă: funcţională/practică

Grilă gestuală: braţ drept dominant + deget mare drept dominant + ureche dreaptă la telefon

Cinci calităţi îl caracterizează mai bine decât un discurs lung: simţul provocării, capacitatea de decizie în faţa atacurilor, spiritul de iniţiativă, spiritul întreprinzător şi simţul dezvoltat al resurselor umane. Întreprinzător, animator, autodidact, conducător şi

independent, Challengerul este opusul complementar al Senzitivului, într-un fel, imaginea lui în oglindă. Numeroşi sportivi de mare performanță aparțin profilului Challengerului, ceea ce n-ar trebui să vă mire peste măsură.

Liderului Challenger îi lipseşte (uneori, dar nu întotdeauna) sensibilitatea care ascute judecata Senzitivului, complementul lui, imaginea lui reflectată în oglinda gestuală. Este cuplul emoție-decizie! Totuşi, niciun Challenger adevărat nu este insensibil. Nu există provocare fără o doză de inteligență emoțională în substrat. Şi, apoi, profilurile sunt reversibile. Challengerul se poate comporta ca un Senzitiv, dar poate acționa ca un decident.

Pentru oricare dintre Challengerii politici, gradul de realizare este semnătura unei vieți. Nu trăieşte decât pentru acest obiectiv final: să ajungă în Olimpul puterii sau la plenitudinea capacităților sale. Challengerul are un simț dezvoltat al resurselor umane şi ştie să obțină cel mai mare profit. Simte competențele colaboratorilor şi ştie până unde poate să le împingă fără să-i epuizeze. Nu îi manipulează, îi motivează. Autodidact perfect, are încredere în instinctul lui.

Challengerul propovăduieşte autodepăşirea, tipică mentalității sportivului. Psihologii specializați în sport atribuie patru caracteristici dorinței de a câştiga a Challengerului:

- **nivelul de rezistență la frustrare;**
- **Capacitatea de a se implica fără legătură cu succesul;**
- **încrederea în sine;**
- dovedesc o perseverență de nezdruncinat şi o

tenacitate de beton, două calităţi care depind, în mod paradoxal, de **supleţea schemelor voluntare.** Rigiditatea atrage după sine o atitudine voluntaristă nepotrivită, care va afecta tenacitatea. Această disponibilitate este direct proporţională cu suma de automatisme pe care aţi ştiut sau aţi putut să le integraţi în comportament, pentru a facilita acţiunea voinţei pure (determinare).

Aceiaşi psihologi explică performanţele sportivilor prin acţiunea combinată a trei factori: talent, experienţă şi obsesia de a reuşi.

Această ultimă constatare ar trebui să vă stârnească interesul, căci înseamnă că numai indivizii care au reuşit să-şi ducă dorinţa de reuşită până la nivelul unei obsesii sunt capabili să ajungă la linia de sosire, adică exact ce li se cere aleşilor noştri. A determina oamenii să te aleagă nu seamănă cu o plimbare de plăcere, jocul politic este crud şi mulţi candidaţi sunt eliminaţi la fiecare proces electoral.

Unii Challengeri sunt charismatici încă de la grădiniţă. Sunt şefii clasei, şefii grupului, liderii de opinie. Dotat cu forţă de caracter, Challengerul este convingător. Când vrea să-şi atingă scopul, nimic şi nimeni nu-i va sta în cale. Îşi va asuma toate riscurile pentru a câştiga partida.

Dur şi tenace, este greu de destabilizat sau de influenţat. Este surprinzător, căci, adesea, se ridică din nou când adversarii se aşteaptă mai puţin.

În versiunea 16 profiluri: Motivatorul în politică



Brațe încrucișate: brațul drept dominant
Degete încrucișate: degetul mare drept dominant
La telefon: urechea dreaptă
Mâini încleștate: mâna stângă dominantă

Este luptătorul, sportivul, aventurierul prin excelență, omul provocărilor. Este, adesea, modelul sau eroul de referință de care au nevoie militanții pentru a întări coeziunea partidului, însă poate apărea și ca o ființă insignifiantă, dotată cu un adevărat talent, dar care va trebui să treacă prin furcile caudine ale timpului, înainte de a fi recunoscut sau înainte de a se impune.

Profil antagonist și complementar: Liderul.

În versiunea 32 de profiluri: Câștigătorul în politică

Challenger în 3 gesturi, Motivator în 4 gesturi, Câștigător în 5 gesturi



Câştigătorul în politică este pozitiv, constructiv, optimist şi luptător. Crede în el, în atuurile lui, în proiectele lui. Competiția îi este oxigenul, victoria, orgasmul şi Graalul său. Câştigătorul este îndrăzneț până la limita tupeului. Nu se teme de nimic, este gata de orice, din momentul în care luminița victoriei se zăreşte la capătul tunelului. Dar nu se bate orbeşte, ca un Outsider gestual. Îşi stabileşte reperele înainte de a se lansa şi nu se aventurează niciodată acolo unde riscă să eşueze, spre deosebire de Outsider, pentru care eşecurile nu sunt decât nişte trambuline. Trebuie spus că Laureatul gestual n-ar putea să se acomodeze cu un perdant, fie el şi unul magnific, cum este Outsiderul. *Profil antagonist privilegiat: Laureatul.*

În versiunea 32 de profiluri: Outsiderul în politică

Challenger în 3 gesturi, Motivator în 4 gesturi, Outsider în 5 gesturi



Se simte diferit, cu un cap mai înalt decât vecinul lui. Este adevărat sau sunt doar poveşti? Outsiderul este o ființă aparte, un competitor solitar, un fel de erou de roman care s-ar fi rătăcit în viața reală, un luptător plin de inițiative. Neînfricat! Gata pentru toate provocările care îi vor permite să îmbrace haina superalesului sau a perdantului magnific! Outsiderul este, cu adevărat, un viitor campion. Trebuie spus că, pentru a te înțelege cu un Outsider sau pentru a-l aprecia, ai nevoie de o aplecare serioasă spre filosofie.

Profil antagonist: Filosoful.

În versiunea 16 profiluri: Animatorul în politică



Brațe încrucişate: braț drept dominant

Degete încrucişate: deget mare drept dominant

La telefon: urechea dreaptă

Mâini încleştate: mâna dreaptă dominantă

„Pentru a şti să dai ordine, trebuie să înveți să te supui”, acesta este principiul de bază al Animatorului gestual în politică. Fidel şefului său de pluton, trupelor de militanți sau vocației sale, Animatorului nu-i plac provocările care presupun un risc, aşa cum îi plac alter ego-ului său, Antrenorul. Preferă să-şi anime circumscripția căreia îi este devotat trup şi suflet, cu riscul de a nu se ocupa de problemele de guvernare.

Profil antagonist şi complementar: Politicianul intuitiv.

În versiunea 32 de profiluri: Antrenorul în politică

Challenger în 3 gesturi, Animator în 4 gesturi, Antrenor în 5 gesturi



Este un fel de însoțitor, de antrenor sau de dădacă pentru cel de care are grijă. Îi place să ajute, să conducă, să se simtă util. Se oglindeşte în campionul lui şi reuşita acestuia este şi reuşita lui. Antrenorul este uneori, dar nu întotdeauna, un personaj care încearcă nevoia de a compensa un rol pe care nu l-a putut juca decât ca un părinte. Este un asistent social riguros.

Profil antagonist ideal: Vizionarul gestual.

În versiunea 32 de profiluri: întreprinzătorul în politică

Challenger în 3 gesturi, Animator în 4 gesturi, întreprinzător în 5 gesturi



Actor în sensul că este cel care acționează, Challengerul întreprinzător este un om de acțiune, nu un bun vorbitor. Are nevoie să anime grupul pentru a se simți confortabil în mijlocul lui. Un întreprinzător gestual care nu ar juca acest rol ar rămâne foarte repede fără motivație. Inovatorul găseşte filonul, întreprinzătorul aplică.

Profil antagonist ideal: Inovatorul gestual.

PROFILUL CREATIVULUI

Intuiția Creativului este inteligență la viteza luminii.

Rol socioprofesional: inițiator/unificator
Capacitate de adaptare socială: individualist/în afara curentului general
Formă de inteligență: empirică/creativă
Grilă gestuală: braț drept dominant + deget mare stâng dominant + ureche stângă la telefon

Temeți-vă de Creativi, gândesc mai repede decât vorbesc şi se adaptează oricărei situații: sunt actori înnăscuți şi, ca un făcut, mulți Creativi sunt atraşi de meserii care implică un public (ziarişti, actori, animatori etc.), dar nu reprezintă decât 9 dintre aleşii din Adunarea Națională şi circa 6 din populația Franței

în 2006/2007.

La Creativul politic, acest conformist militant, intuiția sau flerul primează asupra raționamentului. Este autodidact, instinctual, improvizator, pionier! Creativul este antagonistul complementar al Relaționalului. Cuplul Relațional/Creativ în politică ar putea fi un cuplu ideal pentru că este pasional. Dar uneori se întâmplă ca acest tip de cuplu să se despartă în zbor, căci Creativul refuză să plutească în sferele înalte la care tânjeşte Relaționalul. Şi, apoi, trebuie spus că Relaționalii nu respectă întotdeauna promisiunile pe care le fac. Sunt fermecători, dar nu sunt, cu adevărat, foarte muncitori.

Pentru Creativ, intuiția nu este niciodată altceva decât inteligența sa la viteza luminii. Acesta este motivul pentru care geniul iese uneori din lampa lui Aladin pentru a-l ajuta să ocolească imposibilul, ca să inventeze incredibilul.

Creativul este un individ guraliv, dar fascinant atunci când vorbeşte despre ceva ce îi excită neuronii. Mai trebuie să ştii să-i urmăreşti acrobațiile, căci nu-i place să meargă direct la țintă, lucru pe care îl consideră cu totul lipsit de fantezie.

Mistic, filosof sau pasionat de misterele vieții, niciun secret nu este inviolabil, niciun mister nu este tabu pentru Creativ. Curiozitatea lui nepotolită nu are limite. Totul este permis, chiar dacă nu totul este posibil. Om de concepție inspirat şi fecund, chiar prolific, este capabil să facă mai multe lucruri dintr-odată, fără să le încurce niciodată. La fel ca zeița Kali, în mintea lui se crede dotat cu opt brațe. Empirist având o inteligență analogică, este omul soluțiilor, combinatorul

contrariilor şi descoperitorul ineditului şi al talentelor adormite. Dar, adesea, se loveşte de lipsa de entuziasm general. Nerăbdarea îl trădează uneori şi îi afectează capacitatea de a comunica.

Individualist înrăit, Creativul trăieşte în lumea lui şi o împărtăşeşte pe a altora, dacă i se pare că este în interesul lui. Această caracteristică face din el un fals sociabil şi un ales care se izolează de bunăvoie în mijlocul adepților săi.

În versiunea 16 profiluri: Creatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul drept dominant
Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant
La telefon: urechea stângă
Mâini încleştate: mâna stângă dominantă

Creatorul în politică este un autodidact. Nu este făcut să urmeze mişcarea sau să se supună unei reguli, indiferent care este ea. Este un inițiator care cultivă ideile originale: un pionier care merge pe drumuri nebătute; o minte scormonitoare; un aventurier solitar. Principala lui problemă: nu ştie întotdeauna să-şi prezinte ideile cu scopul de a câştiga, pentru a-i face pe electori să-l aleagă.

Profil antagonist complementar: Mediatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Autodidactul în politică

Creativ în 3 gesturi, Creator în 4 gesturi, Autodidact în 5 gesturi



Ideile sunt diamante brute, seamănă cu nişte bucăţi de sticlă neşlefuite a căror valoare este inestimabilă. Din 100 de idei, 9 ar putea fi profitabile şi una va fi genială. Cum să ştii fără să le verifici pe celelalte? Autodidactul funcționează prin metoda încercare-eroare. Are la activ întotdeauna mai multe erori decât încercări, dar o singură încercare reuşită poate să-i aducă lozul cel mare. Cât de aproape este capătul tunelului depinde de efortul investit şi de o bună intuiție. Dar intuiția nu este suficientă. Autodidactul este un descoperitor care are 10 idei pe minut şi Moderatorul reuşeşte să-l oprească, înainte de a nimeri cu capul în zid claxonând.

Profil antagonist: Moderatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Proiectantul în politică

Creativ în 3 gesturi, Creator în 4 gesturi, Proiectant

în 5 gesturi



Proiectantul ştie să traseze liniile generale ale unui proiect şi să-l ducă la bun sfârşit. Are o bună imagine de ansamblu şi un excelent simț al perspectivelor, pe care nu le au, în mod obligatoriu, subalternii lui. Are mai puțin geniu instinctiv decât

Autodidactul, dar mai mult bun-simț şi idei gândite. Ceea ce concepe Proiectantul este capabil să promoveze Intermediarul. *Profil antagonist preferat: Intermediarul.*

În versiunea 16 profiluri: Inițiatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul drept dominant
Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant
La telefon: urechea stângă
Mâini încleştate: mâna dreaptă dominantă
Inițiatorul este un politician creativ şi întreprinzător. Ştie să-şi concretizeze ideile. Provoacă, şochează, jigneşte, scandalizează, dar găseşte foarte repede

admiratori care îl ridică în slăvi, militanți care îl poartă pe umeri. Inițiatorul este un comunicator răspopit. Dacă este în situația de a descoperi mijloacele prin care să promoveze un nou proiect pentru regiunea lui, o să vă propună o oaie cu cinci picioare la care nu s-a gândit nimeni înaintea lui. Este un adevărat descoperitor de talente, un as al maieuticii, moştenitor al lui Socrate.

Profil antagonist şi complementar: Comunicatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Realizatorul în politică

Creativ în 3 gesturi, Inițiator în 4 gesturi, Realizator în 5 gesturi



Este întreprinzătorul, cel care îşi asumă răspunderea asamblării proiectului pe teren sociopolitic. Are o viziune de ansamblu asupra scenariului care trebuie aplicat pentru a-şi duce la bun sfârşit acțiunea. Creativ, dar nu Creator, are simț de inițiativă şi ştie să combine tehnicile de care are nevoie pentru a-şi atinge obiectivul. Pedagogul este complementul ideal al Realizatorului.

În versiunea 32 de profiluri: Improvizatorul în politică

Creativ în 3 gesturi, Inițiator în 4 gesturi, Improvizator în 5 gesturi



Nu lasă pe nimeni indiferent. Improvizatorul are obligatoriu simțul improvizației şi cade întotdeauna în picioare. Cu o imaginație activă şi o capacitate de adaptare de 1000, improvizatorul este un fel de supraviețuitor indestructibil. Este foarte atras de lumina reflectoarelor, de activitățile sociale şi de gloria efemeră. Crud când trebuie să-şi apere domeniul preferat şi generos când îi reuşeşte lovitura. Poate părea superficial, dar în realitate este foarte atent la efectul pe care îl are asupra colegilor din politică, asupra alegătorilor sau a simpatizanților. Solidarul este un bun ascultător, dar este şi cam versatil.

Profil antagonist preferat: Solidarul.

PROFILUL IDEALISTULUI

Perfecțiunea nu este de pe lumea asta, dar, sst!,
Idealistul încă n-a aflat. Există, de exemplu, salariați

prea cinstiți, prea scrupuloşi sau prea dinamici. Un reproş care li se face frecvent, ca o justificare a ceea ce se întâmplă: „Eşti prea idealist![4]”

Rol socioprofesional: revelator/plin de compasiune
Capacitate de adaptare socială: solidar/consensual
Formă de inteligență: socială/interpersonală
Grilă gestuală: braț stâng dominant + deget mare stâng dominant + ureche dreaptă la telefon

Perfecționist, entuziast, epidermic, fidel, voluntar şi excelent ascultător, politicianul Idealist se întâmplă adesea să nu fie bine perceput, pentru că este prea discret sau prea secretos. Se va spune despre el că este mai degrabă rezervat şi bine educat.

Receptiv la senzațiile cele mai subtile, Idealistul politic este în legătură cu ceilalți în permanență, fără interferența propriului ego. Funcționează ca un burete care absoarbe vibrațiile sociale şi reacționează instinctiv la cererile nerostite ale trupelor sale, în funcție de simpatii sau de antipatii. Trebuie spus că este un cârcotaş de primă mână. Când nu-i place ceva, o face imediat cunoscut.

Excelent decriptor al aliaților adevărați ori falşi sau al ipocriziei unui interlocutor, Idealistul are un simț înnăscut al omeniei. Este, în primul rând, o ființă dotată cu empatie. Idealistul este opusul complementar al Narcisicului. În plan politic, un cuplu Idealist-Narcisic va trage lozul câştigător în numele regulilor de identificare individuală, ceea ce nu este,

---

[4] M.-F. Hirigoyen

evident, cazul în perspectiva unei identificări proiective a alesului de către alegători. În această optică, alegătorii Idealişti votează pentru tribul lor (şi sunt majoritari în Franța) şi îi resping pe Narcisici.

La fel ca Senzitivii, Idealiştii se regăsesc în toate confruntările socioeconomice, la toate nivelurile de responsabilitate, de sus până jos. Militanți, sindicalişti, ecologişti, partizani ai altermondialismului, indivizi care trezesc conştiințe, politicieni, ziarişti angajați şi, mai ales, excelenți psihologi, în sensul larg al termenului, Idealiştii nu suportă să trăiască cu ochelari de cal, să se prefacă sau să simuleze fericirea, într-o societate delincventă şi într-o umanitate suicidară.

Indivizii care au un caracter obsesiv, ca Idealiştii, simt o nevoie de nestăvilit de a stăpâni totul. Simt nevoia să-şi țină viața sub control, încremenită într-un scenariu menit a-i linişti, în care totul este aranjat, organizat, controlat, curățat. Mereu impecabili şi ireproşabili, Idealiştii nu suportă propriile slăbiciuni. Totul trebuie să fie cât mai aproape posibil de perfecțiune. Greşelile, întârzierile, neprevăzutul sunt trăite ca nişte agresiuni care le alimentează ideile fixe sau gândurile obsesive. Viața instinctuală a unui Idealist este plină de o autoagresivitate latentă, împotriva căreia luptă în permanență. Personalitate obsesivă clasică, Idealistul are avantajul de a şti să se conteste. Personalitatea lui nu este încremenită definitiv în proiect, evoluează în cursul vieții, prin vicisitudinile sau surprizele plăcute care îi ies în cale. Ceea ce nu este cazul tuturor profilurilor, căci Idealistul este un perfecționist în sens larg. Nu este niciodată cu adevărat satisfăcut de rezultatul obținut.

„Se poate mai bine” este un laitmotiv care îi stă scris pe frunte în permanență. Majoritatea actorilor şi actrițelor de film au profilul Idealistului, ceea ce nu e cazul actorilor de teatru, din câte se pare majoritar Narcisici. Această opoziție a profilurilor se regăseşte în teoria antagonismului complementar, teorie care se aplică mai ales pe plan interindividual.

Orice persoană care are drept scop perfecțiunea este conştientă de distanța care o separă de obiectivul său şi îi este, deci, imposibil să se amăgească sau să creadă în poveşti. Idealistul este uşor admirativ față de calitățile altora, dar, atenție, perspicacitatea este una dintre primele lui calități. Se comportă uneori ca un adevărat Argus, uriaşul legendar care avea o sută de ochi, dintre care cincizeci rămâneau mereu deschişi. Nimic nu-i scapă, puteți fi sigur!

Afectuos, atent şi binevoitor în sensul larg al termenului, când se implică, nu dă niciodată înapoi şi merge până la capăt. Doi paşi înapoi, trei paşi înainte este refrenul care se aplică Idealistului. Ceea ce îi creează uneori probleme este faptul că este indecis şi că se implică abia atunci când nu are posibilitatea să tergiverseze. Uneori este prea târziu să recupereze timpul irosit ezitând.

Unii Idealişti sunt confidenți ideali, ascultă cu toată atenția, fără să-l întrerupă niciodată pe celălalt înainte de a termina.

Această capacitate, calitatea de a asculta, este unică printre cele opt triburi psihogestuale. Este posibil să fie urmarea directă a unui temperament timid sau rezervat, dar şi consecința mecanică a unei *implicări auditive prea mari.* Cel care ascultă cu adevărat are

adesea dificultăți în a rupe tăcerea şi a lua cuvântul. Sigmund Freud, un Idealist, a înțeles foarte bine acest lucru. El le-a impus psihanaliştilor tăcerea, ca o regulă relațională între practician şi pacient, pentru a crea un câmp verbal total virgin pentru practician şi a oferi pacientului confortul tăcerii.

Idealistul este o ființă tandră şi generoasă în fond, dar integritatea lui şi simțul critic pot, uneori, să-i irite pe apropiați sau pe colegii care îl consideră un cârcotaş sau un obsesiv, ceea ce şi este. Lasă impresia de recalcitrant, dar nu este decât o aparență în spatele căreia se ascunde o ființă mai fragilă decât pare la prima vedere.

Mereu de cuvânt, obiectivitatea face din el un personaj care oferă siguranță pentru colaboratori sau aliați. Încrederea într-un profil Idealist nu este (aproape) niciodată prost plasată. Bineînțeles, există întotdeauna excepții care dezmint regula. Deşi totul depinde de nuanțarea în 16 sau 32 de profiluri. Artistul nu este la fel de demn de încredere ca perfecționistul. Rebelul este mai cârcotaş decât psihologul.

În general, Idealistul este, în mod firesc, exigent, fără ca acest lucru să se transforme în insatisfacție cronică. Este îndărătnic, dar nu îngust la minte.

Idealiştii sunt indivizi în care puteți avea totală încredere, dar care nu au, în mod obligatoriu, încredere în ei. Iată paradoxul acestui personaj. Este, fără îndoială, motivul pentru care sunt atât de exigenți cu ei înşişi. Pentru a-şi da întreaga măsură, au nevoie în special să li se acorde atenție, să fie prețuiți şi stimați. În toate studiile de teren pe care le-am făcut, Idealiştii sunt majoritari. Perfecțiunea face parte din programul

societății noastre despre care toți susținem, la unison, că este imperfectă. Idealistul în politică este puțin diferit de portretul pe care tocmai l-am făcut. Poate să fie un ipocrit şi un mincinos fără scrupule. Un amestec mutant între Narcisic şi Idealist are drept rezultat o ființă invidioasă şi oportunistă.

În versiunea 16 profiluri: Revelatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant
Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant
La telefon: urechea dreaptă
Mâini încleştate: mâna stângă dominantă

Idealistul este garantul libertății de exprimare şi de acțiune, pe care le iubim atât de mult. Democrat prin excelență, chezaş al libertății de gândire, de acțiune sau al votului după suflet şi conştiință, perfecționist militant, el este înțelegător şi solidar, dar şi crud şi tiranic atunci când are în mână frâiele puterii. *Profil antagonist şi complementar: Prozelitul.*

În versiunea 32 de profiluri: Artistul gestual în politică

Idealist în 3 gesturi, Revelator în 4 gesturi şi Artist în 5 refrene gestuale invariabile



Ca politician, Artistul gestual este deosebit de sensibil şi un mare cititor, amator rafinat care îşi investeşte emoțiile în acea parte a visului care îi va satisface atitudinile şi ambițiile. Mulți artişti gestuali devin buni scriitori atunci când nu-i pasionează politica. Se bucură de o inteligență rafinată, care îi deosebeşte de colegii lor.

Profil antagonist: Negociatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Psihologul în politică

Idealist în 3 gesturi, Revelator în 4 gesturi şi Psiholog în 5 gesturi



Simț psihologic dovedit, empatie şi resentiment, politicianul Psiholog este o ființă sociabilă, mai degrabă timidă sau rezervată în societate. Îi ascultă atent pe cei care i se confesează, care îşi spun povestea vieții. Adesea inspirat şi dotat pentru scris sau pentru artă,

în general, Psihologul gestual este atras de domeniile culturii şi ale psihologiei sociale.

Profil antagonist: Promotorul.

În versiunea 16 profiluri: Democratul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant

Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant

La telefon: urechea dreaptă

Mâini încleştate: mâna dreaptă dominantă

Profil rebel, provocator sau contestatar, Democratul este teribil de eficient odată ce pune mâna pe putere. Este un idealist al cărui obiectiv va consta în reconstrucția viziunii sale despre o societate mai bună. Unii Democrați trezesc conştiințe.

Profil antagonist şi complementar: Seducătorul.

În versiunea 32 de profiluri: Rebelul în politică

Idealist în 3 gesturi, Democrat în 4 gesturi, Rebel în 5 gesturi



Revendicator, polemic, dar democrat, politicianul care aparține familiei Rebelilor este garantul libertăților noastre individuale. Îşi va manifesta opoziția față de toți cei care sunt pentru, din neglijență sau din laşitate, sau față de toți cei care sunt împotrivă, din fidelitate față de convingerile lui. Va coborî în stradă, dacă trebuie să se opună legilor strâmbe, dar nu va lăsa să fie sancționată democrația, prima sa religie.

Profil antagonist şi complementar: Actorul.

În versiunea 32 de profiluri: Perfecţionistul în politică

Idealist în 3 gesturi, Democrat în 4 gesturi şi Perfecționist în 5 gesturi



Îndoiala este motorul realizărilor lui, nu o frână în împlinirea acțiunilor. Politicianul de acest tip visează la perfecțiunea absolută, dar ştie că nu este decât un vis. Nu contează, el va încerca, totuşi, să cocheteze cu

vârfurile de neatins, fără să-şi imagineze un singur moment că îndoiala este aceea care îl împinge înainte.

Profil antagonist: Artizanul.

PROFILUL NARCISICULUI

Narcisicii sunt indivizi socialmente contagioşi, sunt atinşi de virusul prozelitismului. Până în ziua de astăzi, nu s-a inventat vaccinul împotriva acestui virus.

În politică există puțini Narcisici gestuali.

Rol socioprofesional: animator/conducător
Capacitate de adaptare socială: individualist/în afara curentului central
Formă de inteligență: speculativă/logică
Grilă gestuală: braț drept dominant + deget mare dominant + ureche stângă la telefon

Dragostea de sine – narcisismul – este gardianul vieții[5].

În politică, Narcisicii nu sunt majoritari. Nu este destulă lumină sau nu sunt destule proiectoare, este o meserie ingrată care îl obligă pe ales la misiuni lipsite de glorie, la obligații civice sau sociale, care nu-i excită neuronii. Şi, apoi, Narcisicilor nu le place să fie supuşi sufragiului universal, preferă voturile fanilor lor. Le place notorietatea, dar nu cu orice preț. Narcisicul este

---

[5]Serge lebovici şi Michel Soule, *La Connaisance de l'enfant par la psychanalyse* (Cunoaşterea copilului prin psihanaliză), PUF, 2003

implicat în imaginea lui publică şi simte nevoia de salvare a aparențelor! Atent la modă, promotor, catalizator, comunicator, „zvonist” de geniu, Narcisicul este antagonistul complementar al Idealistului. Carburantul lui este senzația, cel al Idealistului, sentimentul. Sentimentele şi senzațiile se potențează reciproc pe toate planurile.

Narcisicul este o oglindă a inconştientului colectiv. Are un nas care sesizează mai repede decât celelalte profiluri nevoile neexprimate ale electorilor lui sau ale celor de care are grijă. Este considerat invidios, pe bună dreptate uneori, când nu reuşeşte să sublimeze această slăbiciune, ruda vanității. Căci opusul invidiei este generozitatea dezinteresată, căreia i se mai spune şi altruism. Narcisicul psihogestual împlinit este, înainte de toate, o ființă care se dăruieşte şi nu una care ia ceea ce i se refuză. Bineînțeles, există printre ei şi unii care sunt deturnați de la drumul drept, cum se întâmplă cu fiecare profil. Rolul lui de oglindă socială este esențial, căci ajută grupul uman să stabilească drumul care îl va conduce spre viitor; mai clar: să aleagă prioritățile indispensabile pentru supraviețuire.

Narcisicul distruge cu uşurință ceea ce a iubit până mai ieri. Este jucător şi foarte superstițios, face curte norocului, în toate sensurile termenului, ceea ce face, uneori, din el un personaj naiv atunci când intervine vanitatea…

Narcisicii sunt adesea prieteni foarte buni, cărora le place să petreacă într-o companie plăcută. Au mult umor şi un simț ascuțit al imaginii publice. Oare asta este motivul pentru care atâtea celebrități (actori de film şi prezentatori de televiziune) sunt Narcisici?

În versiunea 16 profiluri: Prozelitul în politică



Brațe încrucişate: brațul drept dominant
Degete încrucişate: degetul mare drept dominant
La telefon: urechea stângă
Mâini încleştate: mâna dreaptă dominantă

Prozelitul va fi promotorul ideal al campionului său, niciodată al propriei persoane. Este un adept care caută să-şi răspândească credința sau convingerile. Cei mai buni mesageri politici aparțin acestui profil şi celui al Seducătorului.

Profil antagonist şi complementar: Revelatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Promotorul în politică

Narcisic în 3 gesturi, Prozelit în 4 gesturi, Promotor în 5 gesturi



Când un proiect îl motivează, trebuie să afle toată lumea. Dacă se face apel la el pentru a promova un proiect, va fi un aliat prețios, cu condiția ca respectivul proiect să-i placă. Nu pierde niciodată din vedere propriul interes, dar este perfect capabil să susțină inițiatorul proiectului doar pentru plăcerea de a o face. Se poate conta pe el câtă vreme se simte implicat. Doar când este implicat! Promotorul animă, nu asigură service după vânzare. *Profil antagonist preferat: Psihologul.*

În versiunea 32 profiluri: Negociatorul în politică

Narcisic în 3 gesturi, Prozelit în 4 gesturi, Negociator în 5 gesturi



Ştie să convingă, punându-şi în valoare imaginea publică, personalitatea şi numeroasele succese reale sau inventate. Fin psiholog, este un vulpoi deghizat în găină inofensivă, cu o viclenie care se ascunde sub o aparență de candoare bine jucată. Se preface în situații în care alții sunt incapabili să procedeze altfel decât cinstit. Negociatorul este o ființă şireată care pune multe întrebări, dar care nu răspunde decât rareori la cele care i se pun. Este un excelent jucător de poker şi cel mai mare specialist în cacealmale. Bun psiholog,

are darul negocierii iar un bun Negociator va avea întotdeauna de vândut empatie.

Profil antagonist preferat: Psihologul.

În versiunea 16 profiluri: Seducătorul în politică



Brațe încrucişate: brațul drept dominant

Degete încrucişate: degetul mare drept dominant

La telefon: urechea stângă

Mâini încleştate: mâna stângă dominantă

Seducătorul este propriul său prozelit sau al unui aliat cu care este asociat. Este şi fratele geamăn al Motivatorului gestual. Granița dintre cele două profiluri, cel al Seducătorului şi cel al Motivatorului, este, de altfel, destul de fluidă. Va fi promotorul ideal al propriilor interese sau al intereselor şefului partidului său politic.

Profil antagonist şi complementar: Democratul.

În versiunea 32 de profiluri: Artizanul în politică

Narcisic în 3 gesturi, Seducător în 4 gesturi şi Artizan în 5 gesturi



Artizan în sensul cel mai surprinzător al termenului!

Nu toți Artizanii fac meserii manuale, dar toți sunt autonomi şi independenți. În caz contrar, sunt foarte nefericiți. Numeroşi politicieni au o mentalitate de Artizan fără să o ştie.

Profilul opus al Artizanului este Perfecționistul. Artizanul este implicat în ergonomia mişcărilor corpului său şi ale corpului electoral pe care îl reprezintă, Perfecționistul în politică se interesează de ergonomia corpului electoral şi sarcina lui este să şi prevadă reacțiile în momentul alegerilor.

În versiunea 32 de profiluri: Actorul în politică

Narcisic în 3 gesturi, Seducător în 4 gesturi şi Actor în 5 gesturi



Actor în sensul cel mai larg al termenului vă va face să credeți orice, se va strecura pe sub pielea oricărei persoane, ca să vă seducă înainte de a dispărea,

lăsându-vă cu buza umflată. Actorii sunt majoritari în domeniul audio-vizual, în cinema. Există câțiva (foarte puțini) și în politică! Sunt seducători înnăscuți, adesea urmașii unor artiști de circ.

Profil antagonist preferat: Rebelul.

PROFILUL RELAȚIONALULUI

Este atent la lumea cuvintelor, este interfața între cuvânt și societatea Oamenilor.

Rol socioprofesional: coordonator/organizator
Capacitate de adaptare socială: solidar/consensual
Formă de inteligență: practică/funcțională
Grilă gestuală: braț stâng dominant + deget mare drept dominant + ureche dreaptă la telefon

Comunicarea este regatul politicianului Relațional, un lider în acest domeniu care cere un profil extrovertit. Protejat de temperamentul lui defensiv, Relaționalul nu-și poate exersa talentul decât dacă este ales de publicul sau de suporterii lui. Îi place să fie iubit, chiar dacă nu întrunește mereu unanimitatea. Fie că aduce pacea sau stârnește războiul, consensual sau provocator, știe instinctiv să-și spună discursul. Cunoaște cuvintele care fac să trezească emoția atunci când trebuie să adoarmă rațiunea și pe cele care trezesc rațiunea când emoția se ascunde în spatele minciunii. Relaționalul are simțul coordonării, știe să-și împărtășească impulsurile sentimentale și schimbările de dispoziție în mod festiv. Pentru a se împlini, se va apropia de Creativi, pentru care va fi purtătorul de

cuvânt ideal. Relaționalul trăieşte în lumină, are nevoie de ceilalți ca să între în rezonanță cu el, pentru a da un sens existenței sale.

Relaționalul crede în puterea magică a cuvintelor asupra spiritelor care se înflăcărează. Ce rost are să le întorci spatele celorlalți când este atât de uşor să ți-i apropii? Asta ar putea fi, în esență, filosofia judecății lui sănătoase. Dispune de o capacitate înnăscută de negociere a soluțiilor: are talentul mediatorului, care îl ajută să prevină conflictele sau să le rezolve. Persoanele care au această aptitudine excelează în negocierea aranjamentelor, în arbitrarea diferendelor; fac, adesea, o carieră diplomatică sau juridică, ştiu să fie utili ca intermediari.

Omul este un animal social, este făcut pentru a trăi alături de alții, iar una dintre nevoile lui este aceea de a intra în relație cu semenii. Relaționalii reprezintă 16 din populația totală conform unui studiu realizat la Paris, pe un eşantion de mai mult de 4 000 de persoane.

Percepţia socială

Percepția sociogestuală este un instrument simplu pe care l-am câştigat datorită evoluției. El permite clasificarea rapidă a relațiilor noastre, în special pe baza câtorva refrene gestuale, observate inconştient, cu scopul de a recunoaşte eventualii aliați, duşmani sau parteneri sexuali. Trebuie, totuşi, păstrată o oarecare distanță față de acest mod de a vedea lucrurile, căci percepția instinctivă ne tulbură în mod evident capacitatea de judecată. Trăim într-o lume a

prejudecăților, care ne pot conduce la concluzii eronate şi la comportamente nepotrivite.

Ştim că informațiile vizuale ajung la două zone cerebrale diferite: cortexul frontal, sediul gândirii conştiente, şi complexul amigdalian. Această din urmă structură, de dimensiunea unei cireşe, este localizată în spatele ochilor, în mijlocul creierului: ea guvernează, în mare parte, emoțiile şi sentimentele. Cortexul frontal şi complexul amigdalian evaluează natura stimulilor vizuali, fiecare în felul lui. În mod fundamental, complexul amigdalian este maniheist: lumea se împarte în negru sau alb, prieten sau duşman. Alegerile lui sunt automate şi nonconştiente: nu poate fi controlat în niciun fel. Vă puteți repeta de o mie de ori că o persoană este minunată, dacă vă este antipatică, aşa va rămâne. Lucrurile devin interesante în momentul în care constatați că refrenele generice ale acestei persoane intră în disonanță cu ale dumneavoastră şi confirmă, *de facto*, sentimentul de antipatie irațională pe care îl simțiți.

Pentru a trage o concluzie asupra acestor mecanisme cerebrale care determină gradul nostru de compatibilitate emoțională, vreau să cred că evoluția a elaborat un sistem cerebral de compatibilitate socioafectivă, sistem care funcționează independent de conştiință şi de gândire şi al cărui profil psihogestual este, fără îndoială, o componentă vizibilă, dar nu unică. Nu este decât o ipoteză, dar cercetările mele pe teren par să o confirme.

În versiunea 16 profiluri: Mediatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant
Degete încrucişate: degetul mare drept dominant
La telefon: urechea dreaptă
Mâini încleştate: mâna dreaptă dominantă

Este împăciuitorul, cel care ştie să concilieze contrariile, intermediarul de geniu care va găsi întotdeauna cheia care lipseşte. Mediatorii gestuali sunt şi garanții unei păci sociale în sânul grupului politic căruia îi aparțin.

Profil antagonist şi complementar: Creatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Intermediarul în politică

Relațional în 3 gesturi, Mediator în 4 gesturi, Intermediar în 5 gesturi



Îi place să organizeze întâlniri ad-hoc între duşmanii de ieri, să conducă destine, chiar să aprindă în ochii prietenilor şi ai cunoştinţelor scânteia de surpriză care anticipează, uneori, dragostea la prima vedere. Nu poate trăi fără să petreacă, aşa că organizează agape şi festinuri cu care îşi răsfaţă numeroşii prieteni politici. Este, deci, un fel de suflet al petrecerii. Dar, atenţie, nu vă lăsaţi păcăliţi, nu face nimic fără intenţii ascunse. De fapt, este un oportunist periculos.

Profil antagonist preferat: Conceptualul.

În versiunea 32 de profiluri: Moderatorul în politică

Relaţional în 3 gesturi, Mediator în 4 gesturi, Moderator în 5 gesturi



Relaţionalul moderator este prudentul mediului politic. Apreciază relaţiile amicale stabile şi nu caută cu orice preţ să întâlnească lume pentru a-şi reînnoi electoratul. Ar putea fi considerat o fiinţă rezervată, chiar timidă; este retras, în aşteptare. Îmbracă, în general, haina Relaţionalului Moderator şi de încredere. Moderatorii sunt excelenţi mediatori.

Profil antagonist preferat: Autodidactul.

În versiunea 16 profiluri: Comunicatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant
Degete încrucişate: degetul mare drept dominant
La telefon: urechea dreaptă
Mâini încleştate: mâna stângă dominantă

Comunicatorul ştie perfect ce vrea şi ce nu vrea. În general, este un as al marketingului politic. Se informează, înțelege şi informează pe alții. Dotat cu un simț pedagogic înnăscut, se va simți întotdeauna mai bine în rolul de profesor care educă decât în cel de învățăcel care primeşte informațiile.

Profil antagonist şi complementar: Inițiatorul.

În versiunea 32 de de profiluri: Pedagogul în politică

Relațional în 3 gesturi, Comunicator în 4 gesturi, Pedagog în 5 gesturi



Formator, educator, ghid, profesor, antrenor, ziarist, scriitor sau grafician pe calculator, toate sunt meserii care pot înlocui o carieră politică puțin motivantă, şi care convin de minune Pedagogului. Are nevoie să transmită ce ştie. Pedagogul este, în mod firesc, liantul între ignoranța unora şi ştiința altora.

Alter ego ideal: Realizatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Solidarul în politică

Relațional în 3 gesturi, Comunicator în 4 gesturi, Solidar în 5 gesturi



Relaționalii sunt persoane solidare, dar nu toți sunt mereu de încredere. Ceea ce le pune probleme este incapacitatea de a-şi aprecia angajamentele de durată. Adesea sunt orbiți de entuziasm şi furați de sinceritatea manifestată pe moment. Pentru ca un Solidar să fie de încredere, trebuie să-l pui să semneze cu sânge înainte de a vota pentru el, să-i înregistrezi sau să-i filmezi declarațiile, căci are tendința de a-şi uita promisiunile. Fără îndoială, uită să-şi amintească. În afară de aceste mici defecte, Relaționalii Solidari sunt persoane săritoare şi foarte petrecărețe.

Improvizatorul familiei creative este profilul opus al Solidarului, dar nu cel mai bun asociat dacă trebuie să facă echipă pe termen lung.

PROFILUL SENZITIVULUI

Având în vedere că emoția este o formă de energie, nu este niciodată în pană de carburant. Acesta este crezul Senzitivului.

Nu este necesar ca un principe să aibă toate calitățile pe care le-am enumerat, dar este absolută nevoie să lase impresia că le are. Aş *îndrăzni să spun chiar că este uneori periculos să le folosească, indiferent dacă întotdeauna pare că este util să le aibă.*
Machiavelli, *Principele*

Senzitivul deține puterea de a adera la acest tip de raționament. Ştie să se facă crezut.

Când Jacques Chirac le spunea apropiaților, în 1994, „O să vă uimesc prin demagogia mea", Patrick Devedjian, cel care a făcut cunoscută această declarație, nu bănuia deloc ironia din vorbele lui Chirac, un Senzitiv Cartezian. Un profil mutant, fără-ndoială.

Rol socioprofesional: revelator/cu putere de compasiune

Capacitate de adaptare socială: dependent de grup/fuzional

Formă de inteligență: creativă/empirică atunci când este Senzitiv, rațională când este Cartezian. Chestiune

de teritoriu mintal.

Grilă gestuală: braț stâng dominant + deget mare stâng dominant + ureche stângă la telefon

Calitatea principală a Senzitivului, cea care îl deosebeşte de tovarăşii lui, este inteligența interpersonală, cu alte cuvinte, nivelul de empatie, acea facultate de a simți ce trăiesc alții în adâncul inimii lor. Este confidentul întregului grup. Marele defect: este, uneori, foarte superstițios. Mitterand, Senzitivul, avea încredere în astrologul lui, Elizabeth Teissier. Ceea ce pentru un bărbat ca el putea să pară cu totul aberant.

Sensibilitatea Senzitivului nu este vulnerabilitate, ci o adevărată forță pe care o împărtăşeşte cu toți cei apropiați. Tot atât de social pe cât de intuitiv este Creativul, Senzitivul este un inovator care ştie să simtă de unde bate vântul şi să urmeze curentul, în loc s-o ia înaintea acestuia. Ca regulă generală, Senzitivii reuşesc mai bine decât Creativii, pentru că au un contact mai strâns cu realitatea cotidiană, sunt mai sensibili la mode şi la tendințe.

În cazul Senzitivului, ceea ce îi place îl mobilizează, ceea ce îi displace este respins! Simțurile sunt poliția lui de frontieră. Ele cenzurează sau aprobă fără restricții, în funcție de cât de mult seamănă un stimul cu imaginea pe care o are despre sine. Sunetele, formele, mirosurile, gusturile, culorile etc. Sunt identificate fără nicio intervenție logică sau analitică din partea stângă a creierului său. Reacționează instinctiv, prin atracție şi repulsie imediată, la ceea ce consideră ca fiind agreabil sau dezagreabil. Inteligența emoțională aparține prin drept divin profilului

Senzitivului. Pentru el, nicio alegere nu se datorează hazardului, în măsura în care hazardul este o noțiune logică care depinde strâns de modul de înțelegere preferat de emisfera stângă a creierului. Nicio asociere simbolică, indiferent cât de ciudată ar fi, nu este nesemnificativă pentru emisfera dreaptă.

Încurajate de literatura recent apărută, emoțiile noastre au părăsit purgatoriul „ştiințelor oculte" în care logica le cantonase, pentru a deveni din nou stăpâne pe ele, epifenomen al unei crize socioeconomice care s-a instalat definitiv. Evoluția rapidă a mijloacelor de comunicare şi de informare destinate marelui public, numeroasele inovații tehnologice care ne-au invadat viața cotidiană au făcut să triumfe inteligența logică. Aceasta este incapabilă să urmeze explozia de noutăți indispensabile confortului nostru sau calității unei existențe din ce în ce mai complexe. Inteligența logică şi-a depăşit nivelul de incompetență în mai puțin de o jumătate de secol. De unde, fără nicio îndoială, apariția neaşteptată a antagonistului complementar: inteligența emoțională.

Senzitivii sunt, în general, dotați cu un simț artistic care îi împinge spre cariere marginale, dar motivante pentru dezvoltarea lor. Sunt atraşi şi de puterea politică, dar nu mai sunt la modă, pentru moment. Majoritatea tribală domină pozițiile sociale înalte. De o finețe a judecății şi de o subtilitate surprinzătoare, Senzitivul nu te lasă indiferent. Vă va cuceri dacă îl cunoaşteți mai bine, dar nu vă lăsați înşelați de aparențe. Este o ființă instinctuală pur-sânge.

Respectul de sine şi față de alții este calitatea etică fundamentală de care se prevalează orice Senzitiv şi pe

care o cere şi de la alții, căci nu suportă lipsa de respect. Discursul Senzitivului este articulat în jurul anumitor verbe: a simți, a resimți, a înțelege, a descoperi, a pipăi, a apuca, a fi neîncrezător etc., şi al tuturor cuvintelor asociate cu „a resimți”, ca regulă generală. Senzitivul este epidermic, îl simte pe celălalt prin toți porii care sunt, în acelaşi timp, captatori de emoții. Când pune mâna pe putere, această calitate devine arma lui de temut, pe care apropiații o confundă, uneori, cu finețea inteligenței lui.

Era Senzitivului a luat sfârşit. Criza a subțiat rândurile seniorilor în favoarea marii burghezii şi a noilor îmbogățiți: Tribalii.

În versiunea 16 profiluri: Intuitivul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant
Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant
La telefon: urechea stângă
Mâini încleştate: mâna stângă dominantă

Intuitivul este un fel de psiholog pentru mase. Înțelege instinctiv motivațiile altora. Confident ideal, este mereu solicitat de cei care suferă şi care caută un umăr pe care să plângă şi să se descarce. Este dotat cu o empatie ieşită din comun. Ca ales va avea grijă să apere sau să salveze circumscripția.

Profil antagonist şi complementar: Animatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Inovatorul în politică

Senzitiv în 3 gesturi, Intuitiv în 4 gesturi, Inovator în 5 gesturi



Face parte dintre acei pionieri care fac societatea să evolueze. Progresist, reformist, un pic vizionar, ştie cum să se implice fără să stârnească animozități care să-i oprească elanul. Şi când detractorii îşi dau seama de progresele la care a contribuit, este prea târziu să-l facă să dea înapoi. În calitate de inovator, face rândurile să se mişte. Este întotdeauna cu trei paşi înaintea plutonului.

Profil complementar: Antreprenorul.

În versiunea 32 de profiluri: Vizionarul în politică

Senzitiv în 3 gesturi, Intuitiv în 4 gesturi, Vizionar în 5 gesturi



Senzitivul vizionar este un individ aparte. Are un simț înnăscut al anticipării, ca şi cum ar avea o fereastră deschisă spre viitor. Empatia lui îi permite să simtă moda şi tendințele viitoare şi să se pregătească să ia trenul din mers. Rareori rătăceşte drumul, căci ştie să-şi aleagă la timp colaboratorii şi opțiunile care i se vor părea cele mai bune. Are fler.

Profil antagonist preferat: Antrenorul.

În versiunea 16 profiluri: Liderul în politică



Brațe încrucişate: brațul stâng dominant

Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant

La telefon: urechea stângă

Mâini încleştate: mâna dreaptă dominantă

Personaj al modei şi al tendințelor, simte aspirațiile dominante şi se înscrie într-o mişcare socială sau politică pe care va încerca s-o influențeze. Liderul este dotat cu o anume charismă naturală. Este adesea cu un cap deasupra mulțimii şi este ales de grupul căruia

îi aparține. Ştie să-şi asume riscuri calculate şi dispune de un simț al cacealmalei pe care numai Unificatorul îl poate concura.

Profil antagonist şi complementar: Motivatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Filosoful în politică

Senzitiv în 3 gesturi, Lider în 4 gesturi, Filosof în 5 gesturi



Filosofia înseamnă studierea principiilor şi a cauzelor. Filosoful gestual în politică este preocupat de acest studiu în plan practic. Alege principiile care îi convin, le aplică observând consecințele, deci şi efectele produse. Este, evident, un lider în domeniul său preferat, dar calitatea aceasta poate întârzia să se manifeste, câtă vreme nu alege calea cea bună. Outsiderul este profilul antagonist preferat al Filosofului. Un cuplu care iese adesea din tipare.

În versiunea 32 de profiluri: Laureatul în politică

Senzitiv în 3 gesturi, Lider în 4 gesturi, Laureat în 5 gesturi



Talent, noroc, încredere în sine, încredere în viitorul lui etc. A moştenit cornul abundenței, dar nu-l foloseşte întotdeauna. Laureatul gestual este uneori prost acompaniat în viață sau are un anturaj nepotrivit. Senzitivii Laureați sunt, în general, lideri a căror autoritate este recunoscută de grup când se simt bine. Unii Laureați sunt nişte posesivi în căutarea notorietății. Se pot dovedi tiranici, dacă li se dă prea multă putere.

Profil antagonist preferat: Challengerul Câştigător.

PROFILUL TRIBALULUI

Cel care are conştiința celorlalți nu este un individ, ci un etalon al mulțimii. Este o emanație a inconştientului colectiv.

Rol socioprofesional: inițiator/unificator
Capacitate de adaptare socială: autonom/independent
Formă de inteligență: interpersonală/socială
Grilă gestuală: braț drept dominant + deget mare stâng dominant + ureche dreaptă la telefon

În zilele noastre, tribalii sunt majoritari în viața politică. Le place foarte mult să se adune, confirmând

proverbul „cine se aseamănă se adună”. Există o majoritate de profiluri tribale în rândurile militanților politici, în grupări, în asociații profesionale, care atrag întreprinzătorii sau independenții, în cluburi sportive, cu toate că, pentru un Tribal, sportul nu este întotdeauna un pretext potrivit ca să-şi facă prieteni politici.

Liderilor de opinie le place să se înconjoare de o aură de mister, căci misterul este rădăcina credibilității într-o societate care crede încă în puterea ocultă. Tribalii obțin, de aici, un avantaj considerabil. Din păcate pentru ei, uneori această aură este un bun instrument de decriptare gestuală pentru a descifra misterul care devine foarte repede un secret al lui Polichinelle.

Dacă doriți să îmbrățişați o carieră politică, aveți toate şansele dacă aparțineți profilului Tribal sau, eventual, profilului Relațional (braț stâng dominant deget mare drept dominant ureche dreaptă la telefon). Aş adăuga tribul Challengerilor şi pe cel al Idealiştilor, adică patru dintre cele opt triburi care reprezintă grosul în zona politică. Nu înseamnă că restul nu contează, dar sunt, mai degrabă, minoritare.

Paternalişti, unificatori, fuzionali şi şefi de clan, Tribalii sunt oamenii puterii! Tribalul este opusul complementar al Cartezianului. Hiperactiv prin definiție, este un inițiator care are nevoie de un complice realist şi care dispune de bunul-simț necesar şi suficient pentru a-l feri să se implice în cruciade inutile. Este cuplul socioeducativ prin excelență!

Tribalii sunt indivizi exclusivi, chiar fuzionali. Nu suportă să fie părăsiți sau să li se refuze ceva. Sunt

luptători care reuşesc, în general, foarte bine în viața profesională. Ştiu să obțină un avantaj considerabil de la cei care îi urmează, căci sunt manipulatori versați. Pentru a te înțelege cu un Tribal într-un context interindividual, trebuie să fii Relațional, Narcisic sau Senzitiv, Cartezianul fiind, evident, antagonistul său complementar ideal. Dacă sunteți Idealist, Challenger sau Creativ, aveți tot interesul să mergeți pe drumul dumneavoastră sau să vă faceți mic în fața tribalului. Nivelul dumneavoastră de compatibilitate emoțională n-ar face față, singura soluție fiind să acceptați condițiile nenegociabile pe care le va impune. În schimb, în ipoteza unei compatibilități proiective, profilurile Tribale, Idealiste, ale Challengerilor şi Creativilor vor fi primele atrase de personalitatea alesului Tribal. Vă amintesc că regula care se aplică în planul compatibilității interindividuale se află la opusul celei de identificare proiectivă la distanță.

Tribalii sunt seducători ai maselor, în sensul larg al termenului, evident. Oferă linişte pentru că ştiu mereu să reacționeze cu eficiență la situațiile cele mai dificile sau cele mai periculoase. Sunt moştenitori ai şefilor de trib sau de clan de altădată. Când un Tribal vrea să câştige favorurile cuiva, o poate face adoptând deliberat limbajul corporal al celui egal cu el. Când i se adresează unui subaltern, îşi păstrează privirea ageră, fiind foarte atent la cuvinte. Politicienii folosesc astfel de practici când nu se află într-un context excepțional, de exemplu, în timpul campaniilor electorale.

Tribalii sunt adesea foarte tactili, fac în aşa fel încât să vă bată prieteneşte pe spate, pentru a vă încuraja; sau poate îşi pun mâna dreaptă pe umărul

dumneavoastră stâng, un fel de a vă supune jucând rolul suzeranului. Le plac îmbrățişările bărbăteşti şi la fel de ipocrite, care sunt la mare trecere printre şefii de stat. „Eu te cuprind din laterale, punctele slabe ale armatelor în război, şi tu mă minimalizezi punându-ți mâinile pe umerii mei.” Primul este un tribal care încearcă să manipuleze situația, lateralele corpului fiind sensibile la gâdilat. Al doilea face pe suzeranul ca să-şi umilească subalternul (vasalul).

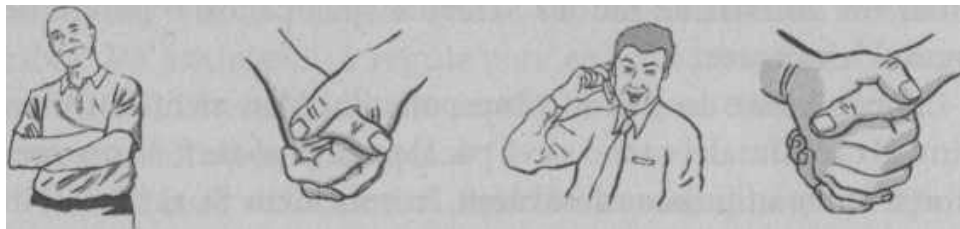
Proactiv şi vizionar, Tribalul este în căutarea unei deveniri care să fie pe măsura viitorului pe care şi-l promite. Îşi ia soarta în mâini şi este singurul stăpân al destinului său. Pasăre Phoenix care renaşte din propria cenuşă, de fiecare dată când ratează o treaptă sau un palier al scării, nu se teme s-o ia de la capăt, ceea ce îi reuşeşte adesea mai bine decât prevăzuse. Autodidact, descurcăreț, lovind întotdeauna în punctul slab, Tribalul este imaginea ideală a întreprinzătorului care o ia de la zero sau a patronului de IMM. Ştie să se facă disponibil când simte că este nevoie de el pentru bunul mers al întreprinderii sau al grupului pe care îl are în grijă. Tribalul este un maniac, chiar un obsedat de muncă. Trebuie spus că are o putere de muncă uimitoare.

Flexibil, este un om al compromisului, dar, atenție, are un simț al cacealmalei care o să vă păcălească şi poate fi de rea-credință. Un manipulator desăvârşit, în concluzie. Şi, rămâneți în gardă, căci Tribalul este susceptibil, adesea ranchiunos şi nu foarte dotat cu simțul umorului, pe care frecvent îl confundă cu ironia. În schimb, are simțul ridicolului.

În politică, în special…

Tribalul nu-şi poate exprima talentul unificator fără un public care să-i îmbrățişeze cauza. Nicolas Sarkozy este un model pentru acest comportament tribal. Nu este niciodată un orator mai bun ca atunci când se află în fața entuziasmului simpatizanților de dreapta. Acest comportament este tipic pentru un showman care îşi trage toată energia din iubirea fanilor. Tribalul care nu ține cont de dimensiunea „stat-spectacol” a politicii nu va obține aplauzele militanților şi, cu atât mai puțin, aplauzele celor aflați în căutarea unui campion. Unii Tribali politici au neglijat acest aspect; au plătit-o printr-un abandon în momentul crucial, adică în ziua alegerilor. Nenumărați aleşi cred că au pierdut scaunul din cauza fenomenului alternanței la putere sau a unei scăderi a cotei partidului lor în sondaje, dar eşecul se poate imputa parțial sau total nepotrivirii dintre conduita lor şi profilul psihogestual! Tribalul ştie să-şi manevreze susținătorii şi, dacă nu obține din acest lucru tot profitul posibil, de teama de a nu fi considerat populist, pierde puncte chiar înainte să înceapă competiția. Nicolas Sarkozy a înțeles-o foarte bine. Joacă din plin cartea vieții publice, a vieții private, încasând câteva jigniri din partea fostei partenere, este adevărat, dar acest bărbat este căsătorit cu vocația lui înainte de toate. Majoritatea Tribalilor sunt aşa, iar acesta este motivul pentru care reuşesc atât de bine, în general.

În versiunea 16 profiluri: Unificatorul în politică



Brațe încrucişate: brațul drept dominant
Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant
La telefon: urechea dreaptă
Mâini încleştate: mâna dreaptă dominantă

Unificatorul este un agitator social. Un reformist care atacă în punctul slab teoriile comode, pentru a-şi promova viziunea despre o lume mai bună. Se înscrie, în general, într-un partid ale cărui interese le ia în serios. Îi îmbrățişează valorile. Va fi un conducător umanist sau un militant model, sindicalist fidel mişcării sale sau un ales atent la nevoile concetățenilor.

Profil antagonist şi complementar: Coordonatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Conducătorul în politică

Tribal în 3 gesturi, Unificator în 4 gesturi, Conducător în 5 gesturi



Conducătorul gestual este un fel de şef de bandă. Conducătorii sunt preocupați de prerogativele şi de autoritatea lor, fără să aibă nevoie de demonstrații de forță. Poate fi meschin, antipatic şi poate conduce grupul cu o mână de fier. Conducătorul nu va fi niciodată o persoană care îi urmează pe alții. Are nevoie să fie în fruntea trupelor, să-şi atragă partizanii în lupta electorală. În concluzie, este cel care încinge audiența.

Profil antagonist: Organizatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Decidentul în politică

Tribal în 3 gesturi, Unificator în 4 gesturi, Decident în 5 gesturi

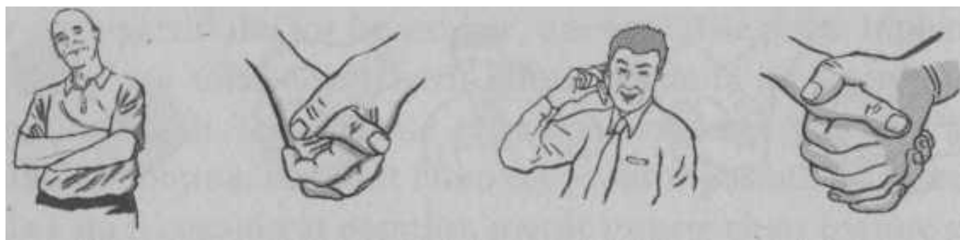


Ştie ce vrea şi ce nu vrea. Este tranşant, direct, nu lasă drept la replică, dar recunoaşte că este responsabil atât pentru erorile, cât şi pentru succesele sale. Este mai prudent decât Conducătorul, dar şi mai avizat.

Promite ştiind clar că poate nu va reuşi să-şi țină cuvântul, dar şi că promisiunile lui au efect placebo pentru speranțele celor care vor să creadă în ele, din toată inima. Este un mare jucător la cacealma, excelent la poker, dar prudent.

Strategul familiei Cartezienilor este imaginea lui oglindă. Decidentul şi Strategul formează o echipă redutabilă în politică.

În versiunea 16 profiluri: Politicianul tactician



Brațe încrucişate: brațul drept dominant
Degete încrucişate: degetul mare stâng dominant
La telefon: urechea dreaptă
Mâini încleştate: mâna stângă dominantă

Şef de clan sau de trib, excelent unificator când trebuie să trezească motivațiile ațipite sau să combată descurajarea. Tacticianul dispune de o armă absolută: inteligența lui socială, dublată de un uimitor simț al resurselor umane. Singurul lui defect: nu are simțul anticipării, o calitate centrifugă care nu îi este dată acestui campion al forței centripete. Celui care unifică îi este uneori greu să se proiecteze în exterior. Este şi un mare epicurian, care îşi conjugă viața la indicativ prezent. Politica este mediul de cultură preferat.

Profil antagonist şi complementar: Regulatorul.

În versiunea 32 de profiluri: Partizanul în politică

Tribal în 3 gesturi, Tactician în 4 gesturi, Partizan în 5 gesturi



Susținător, adept, militant, Partizanul gestual reprezintă scheletul unui partid, al unei organizații sau al unei cauze. Fără participarea lui, nimic nu funcționează cum trebuie. Reprezintă, într-un fel, acea verigă umană care va uni militanții sau simpatizanții. Partizanii sunt indivizi valoroşi căci sunt adevărați actori, pe care se poate conta întotdeauna. Administratorul familiei Cartezienilor se va asocia în mod ideal cu Partizanul.

În versiunea 32 de profiluri: Ghidul în politică

Tribal în 3 gesturi, Tactician în 4 gesturi şi Ghid în 5 gesturi



Vă asigur, profilul Ghidului nu are nicio legătură cu cel al fuhrerului de sinistră amintire. Mai degrabă un bun sfătuitor, simte nevoia să se dedice unui campion sau unei cauze şi să ofere celor care au încredere în el, datorită capacităţii de repliere, viziunea lui originală sau anticipările lui. Ghidul este un deschizător de drumuri, magicianul itinerarelor duble care duc adesea la destinaţie şi care îi deturnează pe cei care merg pe drumurile bătute.

Profil antagonist preferat: Realistul.

PARTEA A III-A

REUNIUNE LA VÂRF

Charisma este arta de a cultiva tăcerile.

Un grup de deputaţi stau la masă, în bufetul Adunării Naţionale. Cel care îşi pune coatele pe masă este un gânditor; cel care îşi pune mâinile cu palmele pe masă este un tip de plan secundar; cel care îşi pune antebraţele pe masă este un conducător; dacă antebraţele se sprijină pe muchia mesei, este un provocator; alesul care nu-şi pune nici mâinile, nici coatele, nici antebraţele pe masă este un manipulator. În ceea ce-l priveşte pe acela care îşi ascunde mâinile sub masă, acesta este un mincinos.

Fiecare gest înseamnă traducerea simultană a unei trăsături de caracter sau a unui sentiment. Deci, manifestarea gestuală poate fi considerată un ansamblu de răspunsuri emoţionale la solicitările

mediului. Emoția este defulată prin gest, doar imobilitatea corporală sau gestuală împiedicând-o să se manifeste. Pentru liniştea dumneavoastră, aflați că nu toate gesturile au semnificație.

Există ceea ce eu numesc „ticuri sau refrene gestuale” care trădează, fără tăgadă, toate minciunile pe care le folosesc aleşii noştri ca să se pună în valoare şi o fac cu o fidelitate incredibilă. Bineînțeles, personalitatea unui individ nu se limitează la automatismele gestuale. Adoptăm cu toții atitudini care nu pot fi limitate la un portret-robot. Fiecare atitudine este urmarea unei poveşti personale care nu se poate compara cu a nimănui altcuiva. Totuşi, gesturile care se repetă aparțin identității gestuale a fiecărui individ.

Importanța unui gest se poate dovedi uriaşă, cu atât mai mult cu cât se înscrie în contextul unui moment important: o situație de excepție. Este posibil ca actorii care au marcat Istoria să fi purtat în ei o matrice gestuală care i-a transformat, în mod inevitabil, în lideri. Putem considera că au fost aleşi de inconştientul colectiv pentru că reprezentau arhetipuri. Gesturile care i-au făcut celebri nu puteau fi contrafăcute. Le aparțineau în totalitate, făcând parte integrantă din personalitatea lor. Unii îşi amintesc de semnul victoriei făcut celebru de Churchill, de modul foarte personal în care generalul de Gaulle îşi folosea mâinile pentru a le arăta francezilor că trebuie să se unească, de morga aristocratică cu care se învăluia Francois Mitterand şi, mai aproape de noi, de mimica severă a lui Lionel Jospin sau de ochii de cocker melancolic ai lui Francois Hollande. La acest nivel al nonverbalului, gestul poate fi decodat pentru a şti ceva mai mult despre omul ale

cărui fotografii imortalizează atitudini sau posturi.

Importanța istorică a strângerii de mână dintre Itzak Rabin şi Yasser Arafat, cu preşedintele Bill Clinton în fundal, este o situație exemplară. Ea indică limpede intenția preşedintelui Autorității Palestiniene şi climatul mental reducționist al prim-ministrului israelian. „Cu perseverență, câştigi”, indică mâinile lui Arafat, în timp ce Rabin acceptă acest contact contra naturii din „vârful degetelor”. Acest tip de strângere de mână foarte american nu are căldură decât în aparență. În realitate, era vorba de o adevărată capcană care se închidea prinzând în ea mâna dreaptă a lui Rabin.

Unele gesturi penalizează mesajul verbal, discreditând, implicit, personalitatea în ochii publicului. Edouard Balladur a pierdut cursa pentru preşedinție nu pentru că i-ar fi lipsit calitățile de om de stat. Decalajul dintre cuvânt şi gest i-a permis lui Jacques Chirac să-l elimine din primul tur de scrutin în 1995, nu doar manevrele de culise orchestrate de un anume Dominique de Villepin, acel Richelieu de la Elysee. Unele refrene gestuale ale fostului prim-ministru (Balladur) i-au făcut deservicii, oferind publicului francez imaginea unui om ostil, în timp ce el se voia încurajator, chiar protector în ceea ce priveşte viitorul Franței. Nu încrucişezi degetele, cu arătătoarele ridicate perpendicular pe buze, fără a transmite implicit un mesaj de o vulgaritate prost plasată într-o campanie electorală. Acest tic gestual al candidatului Balladur trăda incapacitatea lui de a-şi învinge fără drept de apel adversarul. Aşa cum se poate constata, alegerea preşedintelui prin vot universal ține de foarte puține

lucruri. Un zâmbet crispat, perceput greşit, o grimasă îngrijorată şi în loc să câştige, candidatul pierde.

Demagogie, când tu ne domini!

Expresia retorică a demagogiei este limba de lemn, în care politicienii din toate zările lumii sunt inițiații absoluți. A doua caracteristică tipică demagogiei în mediul audiovizual şi în showbiz este rolul de linguşitor pe care majoritatea prezentatorilor şi-l asumă. Populismul este arătat cu degetul, ca şi cum ar fi vorba despre un coş imens apărut pe nas, rezervat numai partidelor de extremă dreapta, câtă vreme majoritatea oamenilor politici, de la un cap la altul al eşichierului, recurg la el, cel mai adesea când le vorbesc alegătorilor în perioada electorală. Pentru a te convinge, este suficient să-i asculți şi să cunoşti chiar şi superficial gestica. De altfel, te poți gândi să te lansezi într-o carieră politică sau de televiziune fără să fii dotat pentru demagogie? „Virusul puterii nu se alimentează cu vorbe bune sau cu promisiuni vagi, care nu-i angajează decât pe cei cărora le sunt adresate”, aşa cum spunea foarte corect Jacques Chirac. Or, politicianul care promite în perioada electorală nu este obligat să-şi țină promisiunea şi ca ales. E lucru ştiut!

Politicianul care țopăie de nerăbdare, de parcă ar fi pe arcuri, care se indignează sau, în cazul în care este ales, solicită imperativ despărțirea de trecut, nu face nimic altceva decât să imite atitudinea unui copil capricios care se dă cu fundul de pământ ca să le impună părinților satisfacerea capriciilor. Demagogia începe să se manifeste de foarte devreme în viața

politicianului.

Să aruncăm o privire asupra codurilor gestuale obişnuite pe care le folosesc oamenii de stat! Am clasificat aceste posturi şi refrene gestuale în ordine alfabetică, aşa cum procedez în majoritatea cărților mele.

A DE LA...

În realitate, „consumul implicit” valorează mai mult decât „consumul verbal”. Am constatat, cu ocazia studiilor făcute în timpul campaniilor electorale, că publicul acorda mai multă atenție gesturilor, expresiilor, zâmbetelor candidaților... Decât sensului discursurilor.[6]

Unele lucruri evidente trec neobservate. Ele sunt scrise în cărți citite în momente nepotrivite, astfel că nu rămân în memoria nimănui. Sursa dorinței sau a motivației ține, evident, de nonverbal: gesturi, posturi, mimică, îmbrăcăminte, culoare şi forme.

Antebraţul politicianului

Politicienii care se exprimă de la tribună îşi pun adesea antebrațul stâng pe pupitru pentru a se adresa susținătorilor. Corpul se apleacă spre stânga, partea inimii. Sunt cu totul inconştienți de eficacitatea balistică a acestei atitudini şi, totuşi, toți marii oratori o reproduc *ad hoc,* ca şi cum s-ar pune de acord. În mod

---

[6] Ernest Dichter, *La Strategie du desir. Une philosophie de la vente* (Strategia dorinței. O filosofie a vânzărilor), Fayard, 1961

paradoxal, această postură le alimentează combativitatea. Antebrațul drept nu transmite acelaşi mesaj în planul comunicării cu publicul. Trebuie să ne amintim că antebrațul drept face parte din brațul motor, deci din acel braț care serveşte la acțiune. Imobilizarea lui este o declarație de pasivitate. Imobilizarea antebrațului stâng transmite un mesaj diferit. Este scutul simbolic pentru protejarea feței, dezactivarea lui fiind o declarație de încredere şi de înțelegere adresată susținătorilor. „Am încredere în judecata voastră”, spune postura.

Morala poveştii: când un politician dreptaci îşi pune, în mod sistematic, antebrațul drept pe pupitru, pentru a stabili o complicitate cu auditoriul, îşi trădează inerția politică şi un oarecare aspect înşelător al discursului. De observat cu mare atenție!

Alternativele

Dacă mâna stângă este plasată pe antebrațul drept, mâna spațiului intră în contact cu sediul simbolic al rezistenței la frustrare (antebraț drept). Alesul dumneavoastră va avea tendința să se opună oricărei propuneri care l-ar putea leza sau cu care ar putea intra în conflict.

Dacă mâna dreaptă este plasată pe antebrațul stâng, mâna timpului blochează sediul superstiției, creierul cognitiv este derutat de un val de emoție care încearcă să-l împiedice simbolic reproducând această ancorare. Hiperemotivitatea politicianului observat ar trebui să se vadă cu ochiul liber. Această ancorare gestuală indică şi o rezistență redusă la frustrare.

Dubla ancorare a antebrațelor

Dubla ancorare a antebrațelor este un refugiu simbolic. Este semnul unui om de stat nostalgic, chiar paseist şi total anacronic, care dă impresia că a greşit epoca. Prezentul îl sperie, se refugiază în trecut. Acest gen de postură îl poate trăda şi pe revizionistul distins.

B DE LA...

Brațul politic

Brațul fantomă al politicianului fantoşă

Unii indivizi au tendința de a-şi îndoi un singur braț pe care îl țin la spate, ascunzându-şi astfel mâna. Această atitudine specială merită să fie studiată în măsura în care se manifestă când subiectul observat este într-un examen sau într-o situație de excepție. Dacă alesul ascunde la spate **brațul stâng,** înseamnă că încearcă să-şi controleze emoțiile. Brațul stâng este scutul feței şi al capului şi, ascunzându-l la spate, vă lipsiți de una dintre capacitățile de apărare (simbolic, bineînțeles).

Dacă este vorba despre **brațul drept,** alesul se teme că pierde controlul situației şi nu-i place deloc să se simtă dus de nas. Totuşi, în anumite situații, nu este posibil să alegi armele, şi brațul fantomă reprezintă un mod de a ascunde pumnalul pe care ai vrea să-l înfigi în spatele interlocutorului.

Brațele telescopice

Este postura clasică a deputaților din Adunarea Națională. Am botezat-o „brațul telescopic”. Deputații se proptesc în vârful unghiilor, ca nişte cocoşi de luptă, gata să-l sfâşie cu ghearele pe adversarul politic care îşi apără poziția la microfon. Deputații telescopici (nu sunt toți aşa) sunt nişte agresivi, indivizi care visează la răni şi cucuie, dar nu fac decât să viseze, ceea ce este mare păcat. Spectacolul din Adunare ar avea de câştigat, iar curajul fizic al aleşilor ar reprezenta un stimulent pentru cetățeni. Un reality show săptămânal pe care canalele de televiziune din întreaga lume şi l-ar disputa. Un impuls dat exportului anemic al frumoasei noastre țări! Trebuie spus că aleşii noştri nu sunt negustori profesionişti, ci amatori în materie de afaceri. Mulți dintre ei ies de pe băncile unor şcoli de prestigiu, ai căror studenți sunt străluciți la toate materiile, în afară de negociere comercială. Ştiu câte ceva despre asta, am predat gestica timp de un semestru şi mi-am dat demisia. Pentru a negocia, trebuie să ai empatie, fler sau intuiție şi aceste aptitudini nu fac parte din programa şcolară la aceste onorabile instituții. Psihorigiditatea în stil francez, în schimb, iese prin porii majorității studenților care le frecventează.

Buzunarele: apărarea valorilor

A pune una din mâini la adăpost înseamnă a prefera una din emisferele cerebrale. Emisfera dreaptă a creierului, atunci când este ascunsă mâna stângă. De ce? Pentru că mâna stângă este echivalentul simbolic al

emisferei drepte, deconectată astfel prin ascunderea acestei mâini; ascunzând mâna stângă, oratorul preferă capacitatea de judecată, simțul critic, elocvența, capacitatea de reflecție, tot atâtea abilități care depind de emisfera stângă a creierului, privilegiată în această situație. Când este ascunsă mâna dreaptă în buzunarul corespunzător, taie, în mod simbolic, alimentarea emisferei stângi a creierului şi stimulează calitățile care depind de emisfera dreaptă a creierului: imaginație, creativitate, vocație, stimă de sine, capacitate de implicare şi memorie. De ce? Pentru că mâna dreaptă ascunsă îl obligă să folosească mâna vizibilă ca declanşator al elocvenței. Totul depinde de context*, apriori.* În fond, buzunarele sunt un fel de cutiuțe cerebrale.

Toți ne ascundem mâinile câteodată, fie pentru că este frig afară, fie pentru că percepem o agresivitate verbală în discursul interlocutorilor, fie pentru că ne simțim rău într-un anumit context excepțional sau la un examen. Fie, din nou şi mereu, pentru a ne oferi un conținut în fața unui eventual partener. Buzunarele sunt refugiul şi/sau instrumentul de reechilibrare comportamentală. Un mod de a te ascunde de alții fără să fie nevoie să fugi. Buzunarele sunt un factor de echilibru al corpului, în împrejurări de agresivitate socială. Faptul de a ascunde mâinile în buzunare, în public, scade nivelul de agresivitate al subiectului observat şi nu stârneşte agresivitatea celuilalt. Acest tip de atitudine este perceput ca un gest de calmare.

Buzunarele indiferenţei

Antistres total, cele două mâini băgate în buzunare indică faptul că toți cei care se află în contact sunt debranşați şi curentul este întrerupt. Politicianul este disponibil doar pentru el şi numai pentru el. Chiar dacă vă lasă impresia că vă ascultă. Disponibilitatea lui este mai degrabă falsă decât autentică.

D DE LA...

Degete încrucişate (Clubul celor care tricotează)

Când degetele se încrucişează puțin prea des, reproducând un gest de implorare evident, imediat ce sunteți puşi în situația unui examen, trebuie să fiți atent, căci partea neplăcută a poveştii, adică examenul respectiv, este adesea ascunsă în spatele zâmbetului larg al adversarului politic.

Orice încrucişare înseamnă o renunțare!

Ne încrucişăm degetele extrem de des şi într-o lungă suită de posturi. Fiecare dintre atitudinile prezentate mai jos face parte din comedia gesturilor care ne-ar putea influența judecata ca alegător. Încrucişarea degetelor nu este niciodată lipsită de semnificație, căci ea evocă o țesătură protectoare împotriva anturajului şi se repetă în toate împrejurările, dar mai des când oratorul este aşezat pe scaunul acuzatului.

Degete încrucişate şi mâini încleştate

Combinația între degete încrucişate şi mâini

încleştate presupune, în general, un deget mare dominant identic în ambele cazuri. Asta, în majoritatea situaţiilor. Dar nu toată lumea funcţionează la acelaşi voltaj. Există şi excepţii, pe care le-am observat de mai multe ori.

În general, când degetul mare stâng este dominant în refrenul degetelor încrucişate, acelaşi deget predomină când se repetă refrenul mâinilor încleştate. Profilul afectiv al degetelor încrucişate (deget mare dominant stâng) corespunde, deci, profilului competent când este vorba de reproducerea mâinilor încleştate. Refrenul gestual invariabil al mâinilor încleştate indică în ce fel abordează puterea respectiva persoană. Profilul cognitiv al degetelor încrucişate (deget mare drept dominant) corespunde profilului datoriei în refrenul gestual al mâinilor încleştate.

Afectiv competent şi cognitiv datorie! Dar se întâmplă ca unii subiecţi să inverseze această tendinţă, rezultând un profil „afectiv şi datorie" sau un profil „cognitiv şi competent"! Această contradicţie trădează două caracteristici comportamentale antagoniste.

Provocatorul

Opoziţie între profilurile cognitiv şi al competenţei!

Grilă gestuală: degetul mare drept dominant în refrenul degetelor încrucişate şi degetul mare stâng dominant în cel al mâinilor încleştate.

Cognitivul este un individ raţional, dar ambiţios (dorinţa este legată de corp şi de virtuţile lui principale), care dispune de talente sau de o îndemânare pe care simte nevoia imperioasă de le exprima. Întâlnirea dintre

cele două criterii psihometrice este explozivă şi se manifestă într-o necesitate de supraexpunere socială şi publică. Este un fel de „liant” al personalității care rezultă dintr-o dinamică mentală contradictorie. Comunicarea cognitivului este rațională şi pragmatică. Spiritul lui critic îl face mai dificil de influențat sau de convins. Capacitatea de a se entuziasma este mai moderată, dar şi mai durabilă. În schimb, omul „competenței” este mai mult practician decât teoretician, tehnician mai mult decât om de ştiință. Simțul improvizației, spiritul de întreprinzător, spiritul de inițiativă sunt mai autonome, dar şi mai imprevizibile. Această contradicție dinamizează predispoziția subiectului şi îi stimulează spiritul critic, dar şi gradul de cinism. Maestru al ironiei de toate felurile, provocatorul este adesea un timid care face primele sale nebunii.

Psihorigidul

Opoziție între profilurile afectiv şi de putere!

Grilă gestuală: degetul mare stâng dominant în refrenul degetelor încrucişate şi degetul mare drept dominant în refrenul mâinilor încleştate.

Sensibil, creativ, interesat de nou, tolerant, afectivul cultivă plăcerea, preferând calitatea vieții trăite „aici şi acum” dorinței de a reuşi. Este mai mult motivat decât ambițios, dar nu în detrimentul plăcerilor epicuriene ale vieții şi al unei nevoi de autenticitate. Degetul mare stâng dominant este implicat în toate formele plăcerii, de la emoție la imaginație, de la creativitate la empirism. Carburantul motivațiilor îşi are sursa în

ideea de plăcere pe care o va extrage din ducerea la bun sfârşit a acțiunilor sau a inițiativelor sale.

Omul datoriei este legalist şi simte nevoia de a se supune obligațiilor pentru a se asigura sau a-şi asigura securitatea în interiorul grupului. Mâna dreaptă o domină pe stânga. Indivizii care se supun datoriei sunt fideli opțiunilor şi credințelor lor şi tind spre obiective clar definite în mintea lor. Trebuie să se supună judecății publicului pentru a deveni celebru, să se conformeze imaginii eroului pentru a se distinge.

Această contradicție gestuală face din el un individ hiperemotiv. Coliziunea între afectivitate şi simțul datoriei trădează o persoană psihorigidă din exces de emotivitate şi care funcționează adesea diferit față de alții. Este pentru toți cei care sunt împotrivă şi împotriva tuturor celor care sunt pentru.

Şi dacă nu există opoziție între cele două refrene gestuale evocate?

În mod normal, afectivul (degetul mare stâng dominant) corespunde omului de competență (mâna stângă încleştată peste dreapta) şi cognitivul (degetul mare drept dominant) corespunde omului datoriei (mână dreaptă încleştată peste stânga). Dacă vă identificați cu una dintre aceste două situații nu sunteți nici prea provocator, nici prea psihorigid, ci puțin din amândouă, în funcție de împrejurare.

Corsetu

Îşi încrucişează adesea degetele pe pântece, pentru a proteja simbolic calitatea vieții sale în fața violenței care animă mediile politice. Veți observa că persoanele

durdulii repetă adesea această postură după masă, indiferent de momentul zilei. Când un politician recurge la acest gest, veți şti imediat că şi-a îmbrăcat vesta antiglonț şi că niciun argument de pe pământ nu va reuşi să-l facă să-şi schimbe opinia.

Demisionarul

Degetele încrucişate, degetele mari stând unul lângă altul, fără să domine vreunul.

Un cod gestual care indică o atitudine mentală demisionară, chiar o confuzie intelectuală. Nici dorință, nici plăcere! Nici motivație, nici vis! Nici sex, nici orgasm! Degetele mari sunt inerte. Majoritatea telespectatorilor care se uită la televizor, la sportul preferat, după o masă copioasă, adoptă uneori această atitudine.

Falsul vinovat

Degetele unite se încrucişează şi se desfac de mai multe ori, degetele mari rămânând mereu depărtate.

Acest refren gestual indică, între altele, că acelui care îl reproduce nu-i va plăcea să-şi asume responsabilitățile sarcinii sale şi că plăteşte pentru greşelile pe care le-a comis fără să vrea. Un ales cu geometrie variabilă, ca mulți alții. Cresc ca buruienile.

Reaua-credință

Degetele împletite încrucişate spre interior, degetele mari depărtate, palmele deschise spre interior.

Împletirea degetelor încrucişate se face invers decât în mod obişnuit.

Gestul este uimitor şi, probabil, uşor dureros, mai ales dacă persoana care îl reproduce poartă inele. Feriți-vă de astfel de împletituri! Sunt semnul unor indivizi de rea-credință, ultradependenți de prerogativele lor sau de puterile care le sunt conferite. Dacă refuzați să dansați cum vă cântă, vă vor înlătura fără niciun scrupul. Este un refren gestual preferat de indivizii narcisişti. Este, de asemenea, un gest care anunță panică la bord.

Cel care refuză

Buricele degetelor mari se sprijină unul pe altul şi rămân lipite.

Este vorba despre o atitudine de refuz „gestualizat”. Alesul se opune şi este de rea-credință. Obiectează mental, dar nu-şi exprimă refuzul. Degetele mari lipite nu indică nici dorință, nici plăcere. Sunt neutre şi trădează un individ psihorigid, în 99 dintre cazuri.

Degetele mari marionete

Interlocutorul dumneavoastră are degetele încrucişate, degetele mari se îndepărtează din când în când, în timp ce încearcă să vă convingă. Gestul vă este, probabil, foarte cunoscut. Poate fi văzut în fiecare zi la televizor, la toate dezbaterile politice ceva mai încinse, la toate emisiunile cu public unde fiecare are dreptul la sfertul său de oră de celebritate. Este codul gestual tipic, adică:

- al specialistului care explică un fenomen de care oricum nu-i pasă nimănui, cu un vocabular foarte ermetic, fenomen care se pare că este considerat foarte interesant de acesta. De asemenea, va face ochii foarte mari pentru a-şi sublinia ideile.
- al persoanei care are trac, nu foarte sigură pe ea. Gest antişoc, destinat inițial să-l apere pe cel care îl face de orice atac care l-ar destabiliza, depărtarea regulată a degetelor mari, însoțită de o împletire a celorlalte degete, trădează faptul că vorbitorul nu crede în vorbele lui sau că ştie puține lucruri despre subiectul pe care pretinde că-l stăpâneşte.

Fuzibilul

Degete încrucişate, degete mari lipite, ridicate, în contact cu buzele.

Îşi măsoară adversarul politic, cu scopul de a-l trimite în corzi. Postura poate fi reprodusă şi fără încrucişarea degetelor.

Cerc digital

Cleştele deget mare-index

Degetul mare şi indexul se unesc, formând un cerc digital. Un gest foarte obişnuit şi foarte folosit de miniştrii care se adresează deputaților Adunării Naționale. Este, de asemenea, ticul favorit al lui Sarkozy.

Există vreo diferență semnificativă între un cerc digital făcut cu mâna stângă şi unul făcut cu mâna

dreaptă?

Degetul mare asociat gestual cu indexul drept combină motivația (degetul mare) cu stăpânirea de sine (index). Gestul traduce, deci, chiar dorința de a stăpâni o situație prezentă sau viitoare, dar nu garantează că vreuna dintre aceste situații este sau va fi efectiv stăpânită.

Degetul mare stâng şi indexul stâng, în combinație gestuală, asociază imaginarul (degetul mare) şi nevoia de a poseda (indexul), ceea ce derutează publicul, care acordă încredere celui care reproduce cercul digital stâng. „El crede că va poseda."

În ambele cazuri, gestul descris este o falsă identitate, o promisiune făcută în vânt sau o afirmație care nu este confirmată de fapte. Va fi, într-o zi? Căutați punctul slab înainte de a fi prea târziu. Cercul digital sau mudra este un refren gestual destinat să garanteze promisiuni imposibil de ținut, în majoritatea cazurilor.

Variante de mudra

Ciocul de rață

Degetul mare şi indexul lasă impresia că apucă un obiect foarte subțire, cum ar fi, de exemplu, o foaie de hârtie. Repetat la infinit, acest cod gestual trădează un individ care este incapabil să profite de ocaziile care îi ies în cale.

Pana indianului sioux

Adesea, indexul se uneşte cu degetul mare pentru a forma un cerc digital, pe când celelalte trei degete joacă rolul secundar de pene de indian sioux. Un cod gestual clasic în mediile frecventate de putere şi, în special, în mediul politic. „Vă garantez că...” este prima conotație a acestui gest atât de frecvent. Dar, vai, în acest mediu, nu se garantează decât promisiuni care nu pot fi îndeplinite.

Capul de iepure

În umbrele chinezeşti, acest gest proiectează un cap de iepure pe o pânză albă. Degetul mijlociu stâng sau drept se uneşte cu degetul mare într-un cerc digital care semnifică faptul că individul exagerează. Informație sau intoxicare? Greu de distins diferențele. Degetul mare şi mijlociul drept se traduc astfel: „Vreau să vă impun punctul meu de vedere”. Degetul mare şi mijlociul stâng: „Vreau să vă impresionez”. Cine are urechi de auzit...

Pupilele lui Machiavelli

Două cercuri digitale deget mare-index reprezintă o dublă înşelătorie! Gest de simulare, de batjocură sau de impostură în toate situațiile când este făcut cu o mână, ce spune acelaşi gest schițat cu amândouă? Avocatul diavolului n-ar face-o mai bine. De ce are diavolul nevoie de un avocat? Pentru că încurajează acel tip de ironie în care Omul este prima victimă. Când mudra se face cu amândouă mâinile, înşelătoria se îneacă în mocirla promisiunilor fără fundament. Puteți

măcar să reacționați invers decât vă promite oratorul.

Există o variantă foarte folosită de fostul ministru de Finanțe, Thierry Breton, pe care am numit-o „piston”. Două cercuri digitale care alunecă pe o pernă de aer de sus în jos şi invers. Semnificația este exact aceeaşi. Trebuie să convingă publicul fără ca, totuşi, să fie el personal convins, nu-i aşa? Scopul este doar să laude calitățile apei chioare.

Când cercul digital joacă rolul de piston, evocă o manie esențial politicianistă. Oratorul îşi întăreşte argumentele subliniindu-le cu ajutorul unui cerc digital care merge de sus în jos, în mai multe rânduri. Cât se poate de fraudulos, vă jur! Rolul pistonului este să facă audiența să înghită adevăruri răsuflate. Politicianul care abuzează de acest gest este o mică rățuşcă vicleană care nu va deveni niciodată o lebădă prezidențială.

Cerc digital cu trei degete

Îşi îndoaie indexul şi degetul mijlociu, apăsându-şi degetul mare stâng sau drept.

„Credeți-mă pe cuvânt”, asigură mincinosul. În Italia, acelaşi gest îndreptat în sus înseamnă „răbdare”. Şi numai Dumnezeu ştie în ce măsură răbdarea este o virtute care le lipseşte total italienilor! Acest gest convențional didactic este, deci, născut din nerăbdarea națională, semnificând că dorința sau plăcerea (degetele mari) trebuie calmată de bățul autorității materne (index stâng) sau paterne (index drept). Francezii nu sunt nerăbdători, sunt doar cam mincinoşi. Minciuna este, la noi, o virtute cetățenească

care se traduce prin acelaşi gest. Cultura noastră este o cultură cosmetică, făcută din aparențe mincinoase, din artificii şi din praf aruncat în ochi. Este destul să priveşti la televizor emisiunile despre personalități, să răsfoieşti revistele care sunt exclusiv consacrate vârfurilor acestei noi nobilimi „bling bling”, bucurându-se de un fals şi ostentativ succes popular. Totul este mincinos, zornăitor, dar adevărat în măsura în care ții ochii închişi. Dorințele francezilor se rezolvă prin dictatura catodică a canalelor; în privința plăcerii... Nu e de mirare că sexul rămâne primul subiect de conversație sau de informare în societatea noastră. În Franța, nu se vorbeşte cu adevărat de bine decât de ceea ce nu se cunoaşte bine.

Degetele care contabilizează

Folosirea degetelor mâinii stângi sau ale celei drepte pentru a enumera argumentele este un cod gestual reflex mai degrabă invariabil. În mod instinctiv, vorbitorul face mereu apel la aceeaşi mână pentru a-şi sprijini argumentația. Mâna activă este cea care desemnează, mâna pasivă este cea care serveşte drept numărătoare. Acest cod gestual nu devine semnificativ decât începând din momentul în care observați ce deget serveşte drept „blocstart” pentru enumerare.

Dacă este vorba de mâna stângă folosită ca mână pasivă, discursul se bazează pe manipularea emoțiilor interlocutorului, creatorul va fi implicit şi manipulator, ca Nicolas Sarkozy sau Jacques Chirac. Fiecare este fructul moştenirii sale. Acest amănunt are importanța lui. Nicolas Sarkozy este mai puțin naiv decât ar vrea

să ne facă să credem o anumită parte a presei. Excesiv şi uneori prost sfătuit, dar cu siguranță nu naiv. La fel şi Jacques Chirac.

Dacă foloseşte mâna dreaptă ca mână pasivă, modul de argumentare se bazează pe nevoia de a avea autoritate, iar oratorul va fi explicit şi dispreţuitor sau despotic.

Primo, secundo şi tertio, nu pot să se exprime fără degete! Am observat că oratorii se folosesc, în general, de aceeaşi mână pentru a face acest gen de gimnastică matematică. Am dedus, deci, că este vorba despre un refren gestual mai degrabă invariabil decât alternativ. Toți fac apel la această stratagemă pentru a canaliza dezbaterea şi a-şi fixa adversarii într-o direcție cu sens unic. Enumerarea pe degete este şi o manie proprie oratorilor care se trezesc adesea confruntați cu adversari duri. Enumerarea aparține gesticii argumentației. Fiecare orator preferă un anumit mod de enumerare şi adesea acesta este neschimbat.

Indiferent dacă este vorba de mâna stângă sau de cea dreaptă, enumerarea se face pornind de la un deget care se schimbă periodic. Ceea ce îmbogățeşte interpretarea gestuală şi o face predictibilă.

Pornind de la degetul mijlociu stâng

Oratorul începe să-şi numere argumentele plecând de la mijlociul stâng spre degetul mare, folosindu-se de indexul celeilalte mâini, ceea ce, în limbaj gestual, semnifică faptul că îi puneți în pericol credibilitatea sau imaginea publică.

Pornind de la degetul mijlociu drept

Şi dacă îşi numără argumentele plecând de la degetul mijlociu drept spre degetul mare? Deget simbolic pentru organizarea mentală, degetul mijlociu drept este şi punctul de fixare a ideilor preconcepute. Urcă spre indexul drept (autoritate) şi spre degetul mare drept (dorință… de a convinge). Încearcă să vă convingă de prejudecățile lui.

Pornind de la degetul mic drept

Îşi enumeră condițiile pornind de la degetul mic drept folosindu-se de degetul mare sau de index. Literalmente, pleacă de la viitor pentru a se întoarce spre trecut. Reface istoria ca orice revizionist care se respectă.

Pornind de la degetul mic stâng

Enumeră pornind de la degetul mic stâng. Îi place să pună lucrurile în contextul lor istoric. Este, totodată, şi un conservator.

Pornind de la degetul mare stâng

Degetul mare stâng simbolizează plăcerea, dar şi visul şi imaginarul cel mai lipsit de prejudecăți. Gestul de enumerare care porneşte de la degetul mare stâng în direcția indexului aceleiaşi mâini trădează un personaj epidermic, dezordonat şi ilogic şi un sofist distins, pe scurt, un interlocutor combativ.

Pornind de la degetul mare drept

Dacă numără pornind de la degetul mare drept, individul este ambițios. Este gata de orice pentru a-şi atinge obiectivul, ceea ce nu înseamnă, în mod automat, că are şi mijloacele politice necesare.

Ca regulă generală...

Cel care enumeră frecvent folosindu-şi degetele nu are idei clare! Are nevoie, oare, de ajutorul degetelor pentru a-şi expune şi ordona argumentele dacă acestea sunt bine aranjate în mintea lui? Nu, nu-i aşa? Acest raționament are sens.

Oricui i se poate întâmpla să recurgă la numărarea argumentelor pe degete, fără ca, totuşi, să fie etichetat drept manipulator. Recurgi, în general, la acest gest atunci când nu eşti foarte sigur pe tine.

G DE LA...

Gât

Vorbitorul îşi pune mâna stângă pe gât.

Gest premonitoriu sau adevărată revenire în forță a unui sentiment de frică provenit din istorie: teama de a fi decapitat! Mai clar: acest gest recurent indică teama de a-şi pierde mandatul sau de a fi îndepărtat în favoarea unui coleg mai agresiv.

Este adevărat că meseria de om politic nu este chiar lipsită de pericole. Mâna stângă simbolizează protecția

maternă.

I DE LA...

Indexul în politică

Indecşii sunt degetele credinței, în măsura în care simbolizează cele două jumătăți (tată şi mamă) care au creat o entitate: tu. „în numele tatălui, al mamei, al fiului (sau al fiicei). Amin!” Aceasta este invocația pe care mintea o adresează sanctuarului corpului. Aceasta este piatra filosofală a religiei corporale al cărei zeu este mintea voastră. **A fi** corespunde indexului drept, mesaj de imagine paternă (Afirmă-te, vei fi un bărbat, fiule!). **A avea** corespunde indexului stâng, mesaj al imaginii materne (Posedă! Şi vei fi în siguranță, fiica mea!). Cei care subscriu mesajului existențial se vor identifica imaginii mamei. În politică, indexul este floreta ascuțită sau nu a adversarilor care se duelează în parlament sau la televizor.

Pentru a ne întoarce la fundamentul semantic al gesticii, propun ipoteza că indecşii sunt reprezentarea simbolică a Supra eu-lui (imaginile parentale încorporate în Eu), al cărui rol este să asigure apărarea valorilor dobândite şi a personalității împotriva agresiunilor, fie că provin din mediul înconjurător, fie din adâncurile introspective ale conştiinței. Astfel, la dreapta sunt degetele puterii, la stânga sunt degetele cunoaşterii. Dacă sunteți stângaci, inversați.

Bagheta şefului de orchestră

În general, dacă un deputat îşi subliniază discursul cu indexul drept, are nevoie să se afirme sau să întărească un argument care e lipsit de greutate! În schimb, dacă se exprimă subliniindu-şi cuvintele cu indexul stâng, are nevoie să vă convingă sau să se convingă că ar putea avea dreptate sau că dumneavoastră ați putea greşi, ceea ce nu este, în mod obligatoriu, acelaşi lucru. Căci, în politică, totul ține de subtilitate.

Indexul lui Pinocchio

Îşi pune indexul pe vârful nasului apăsându-i uşor sau nu.

Acest gest special semnifică faptul că subiectul ezită să facă o alegere. Pur şi simplu. Nasul este sediul simbolic al lui „a şti" şi „a face". Când este atins mai des decât în mod normal înseamnă că „a şti" şi „a face" nu fac front comun.

Indexul agitat

Ministrul care îşi subliniază discursul agitând indexul sub ochiul camerelor de luat vederi ignoră faptul că acest gest trădează dirijismul politic. Chiar intransigența.

Indexul este un deget acuzator prin excelență. În contextul unei confruntări verbale, se foloseşte pentru a fixa adversarul, pentru a sublinia ostilitatea resimțită sau pentru a fixa argumentele cu ajutorul unei florete imaginare. Indexul agitat îl reprezintă pe intolerantul care nu va acorda nici cea mai mică şansă adversarului.

Indecşii îndrăgostiţi

Subiectul lasă impresia că vă ascultă, indecşii sunt lipiţi de buze, celelalte degete sunt încrucişate, coatele sprijinite.

Gest de temut al oratorului ironic, care caută o fisură în armură pentru a-şi doborî adversarul; ridiculizându-l. La origine, această atitudine provine din limbajul gestual al seducţiei. În acest context, el reprezintă o invitaţie pe cât de inconştientă pe atât de implicită la ceva ce cunoaşteţi. Dacă este scos din acest context, în egală măsură plăcut şi îmbucurător, îşi schimbă sensul din toate punctele de vedere şi devine un gest predictiv: interlocutorul vă avertizează, fără să fie foarte conştient de propria dorinţă, că are intenţia să vă tragă pe sfoară. Personaj important, atât de „popular", atât de simpatic, atât de motivat să vă convingă de utilitatea acţiunii lui în favoarea circumscripţiei sale, este, de fapt, un manipulator strălucit care sfârşeşte prin a se da de gol reproducând, între alte gesturi trădătoare, indecşii îndrăgostiţi, lăsând impresia că vă ascultă cu sfinţenie.

Unirea indecşilor indică preponderenţa Supraeu-lui în cazul persoanei care reproduce gestul. Iar Supraeu-l, care reprezintă interdicţiile în subconştientul individual, este îngrozitor de conservator şi total refractar la orice schimbare. Dacă deputatul favorit face, de mai multe ori, gestul indecşilor îndrăgostiţi în timpul campaniei, veţi şti cu cine aveţi de-a face. Dacă vă place să fiţi tras pe sfoară, nu ezitaţi să-l votaţi!

Indexul bărbuță

Indexul este pus pe buza inferioară, celelalte degete formând un fel de barbă care ascunde bărbia.

Este vorba despre un index suspicios şi foarte sceptic. Gestul este destul de prețios, frizând caricatura. Nu am observat diferențe semnificative între stânga şi dreapta. Indivizii prinşi în flagrant delict mi se par, în mod special, foarte rigizi. Puritani pur-sânge în public, ei ar putea foarte bine să se dovedească mai degrabă libertini decât conservatori în particular. Aparențele, aşa cum se întâmplă adesea, sunt mincinoase.

Indexul mincinos

Indexul ascunde buzele vorbitorului, substituindu-se într-un fel acestora.

Indexul stâng mincinos

Când indexul stâng ascunde buzele, gestul dezvăluie o atitudine de invidie. Indexul stâng este sediul simbolic al geloziei, asociat cu plăcerea reprezentată de buze, această întâlnire senzuală putându-se traduce prin plăcerea de a poseda (sau a deposeda) adversarul.

Indexul drept mincinos

Indexul drept disimulator indică un personaj care va încerca să-şi exercite influența asupra dumneavoastră

pentru a vă face să-i acceptați condițiile, chiar dacă sunt inacceptabile. Mincinoşii abuzează de acest refren gestual alternativ, atât într-un sens, cât şi în celălalt.

Ţeava de tun dublă

Indecşii şi degetele mijlocii întinse, degetele încrucişate, reprezintă o dublă țeavă de tun îndreptată spre alegătorul captivat.

În general, gestul se regăseşte în versiunea degetelor încrucişate; indecşii lipiți care ating buzele fac parte din galeria indecşilor incorecți politic, sub denumirea de „indexul îndrăgostit”.

Este un gest neaşteptat, indicând un individ care dă lecții, capabil să despice firul în patru pe lungime, dacă i se pare că nu vă supuneți destul de repede influenței lui. Exclusivist şi elitist, va dovedi îngăduință față de dumneavoastră, dacă prezentați o oarecare importanță (să zicem financiară) menită a-i impresiona casa de marcat care îi ține loc de calculator neuronal. La fel de ascuns pe cât este de obtuz, este vaccinat împotriva entuziasmului, ceea ce înseamnă că, dacă vă bazați pe el pentru a vă apăra interesele, puteți arunca buletinul de vot în primul coş de gunoi. Limitat, îndărătnic, sâcâitor, procedural şi complicat, el va introduce îndoiala în sistem pentru a ucide din faşă orice dorință de schimbare. Va funcționa prin negare, tot el va formula şi întrebările şi răspunsurile, îşi va conjuga toate angajamentele la condițional, vă va impune complexul lui de superioritate vizibil de la o poştă. Dar îl veți vedea luând poziția de drepți imediat ce se va afla în prezența unui ministru sau al unui preşedinte.

Atotcunoscător în orice domeniu, moralizator, încrezător şi, mai ales, cârcotaş în sinea şi în conştiința lui, dar niciodată în vorbe, pentru a nu-şi ipoteca şansele în caz de schimbare politică, acesta este deputatul virtuos, versiunea de secol XXI. Personajul este foarte adesea intervievat în reportaje de actualitate, mereu foarte moralizator şi rigid ca o scândură. Să nu uitați de domnul **țeavă dublă,** căci nu se poate să nu-l întâlniți. O să vă vorbească mult despre virtuțile acțiunii sale politice, în plan psihologic, virtutea nu este decât un ambalaj, un fel de pachet-cadou al cărui conținut este gol de orice emoție. Virtutea este virginitatea ipocriților.

Indexul justificator

Este un index care se prezintă cu palma mâinii întoarsă spre interlocutor. Este un fel de index memento nonagresiv, care foloseşte la sublinierea unui punct important din discursul politicianului.

Indexul justificator stâng scoate la iveală un ales mai degrabă generos şi disponibil, câtă vreme îi respectați punctul de vedere. Este destul de atent la prerogativele lui.

Dacă foloseşte indexul drept pentru a sublinia ceva, aveți în față un politician care respectă tradițiile sau regulile jocului şi care este refractar la inovațiile pe care v-ar plăcea să i le sugerați. Nu trebuie niciodată atacat direct, este psihorigid.

Un sfat foarte manipulator: persoanele care abuzează de indecşii justificatori se lasă uşor influențate dacă le acordați paternitatea ideilor dumneavoastră.

Indexul de guru

Politicianul arată cu indexul în direcția adversarului, cu palma întoarsă în jos, ca şi cum ar amenința un copil obraznic.

Un fel de avertisment gestual foarte obişnuit la falşii profeți şi la micii guru de serviciu. Acest cod gestual trădează şi laşitatea celui care îl reproduce. Este genul de individ care îi va determina pe ceilalți să devină kamikaze, în timp ce el va apăsa pe buton de la o distanță sigură. Nu există o diferență notabilă între cei doi indecşi, codul reprezentat este caricatural pentru personajul care îl foloseşte. Trebuie spus că aleşii abuzează de indexul de guru pentru a-şi acuza adversarii din legislativ. Cu toate astea, nu sunt falşi profeți. În schimb, unii se consideră, uneori, mici guru de provincie.

Indexul Kleenex

Îşi freacă regulat pleoapa cu dosul indexului.

Indexul Kleenex drept

„Nu-mi cred ochilor”, asta spune gestul. Manie care îl trădează pe sceptic sau pe neîncrezător. Acest tip de refren gestual este, mai degrabă, invariabil.

Indexul Kleenex stâng

„Ceea ce văd nu corespunde speranțelor sau visurilor

mele!” Individul este invidios şi adesea deposedat de ceea ce nu-i aparține, dar ar vrea să obțină, în mod democratic sau nu.

Indexul lui Lagardere

Se prezintă din profil, pentru a-şi păstra aerul de index furios.

„Fereşte-te!” Iată un avertisment care nu poate scăpa de imaginea indexului amenințător. El subliniază şi dă toată greutatea cuvintelor care îl însoțesc, atunci când nu-l preced. Este indexul numit „al lui Lagardere”, cel care pune în gardă, moştenitorul unei spade uitate, al cărei tăiş era prezentat în acelaşi fel adversarului. Index drept sau stâng? Întrebare recurentă care trebuie mereu păstrată în memorie. Se pare că amenințarea cu stânga este mai mult fictivă sau teatrală şi mai puțin agresivă decât amenințarea cu indexul drept.

Indexul mustață

Indexul formează o mustață deasupra buzei superioare, degetul mare stă în echilibru pe bărbie sau sub ureche; celelalte degete sunt îndoite, cotul este sprijinit.

Consider astăzi că indexul mustață este o postură caricaturală a scepticismului care, adesea li se pare inteligență ignoranților. În orice situație, este mai bine să vă feriți de alesul care reproduce indexul mustață. Lasă impresia că vă ascultă, dar nu are nimic de oferit ca să vă amelioreze calitatea vieții sau calitatea circumscripției electorale. Mai bine votați pentru

adversar sau abțineți-vă. Cei care folosesc indexul mustață sunt niște ipocriți de primă mână.

Indexul omerta

Pune prima falangă a indexului perpendicular pe buze, ca și cum ar mima ideea de păstrare a liniștii.

Lasă impresia că vă ascultă. Indexul omerta este un cod gestual preferat de aleșii care nu au nimic de propus în plus față de ceea ce v-au propus în legislatura anterioară. În aceste condiții, este, oare, util să-și reînnoiască mandatul electoral? Dar, veți obiecta, votul meu nu va conta nici cât negru sub unghie. Votul nu cântărește, în mod obligatoriu, greutatea lui în aur de 24 de carate, dar capacitatea de influență în anturajul socioprofesional este mai importantă decât vă imaginați. Se spune că un vot face cât zece, că zece voturi fac cât o sută etc., atunci când primul vot este dat din convingere. Credința mută întotdeauna munții din loc, fie că e vorba de religie sau de politică. Când îmi place un roman, vorbesc despre el și promovez, indirect, cartea. La fel se întâmplă cu un film care mi-a plăcut. De ce această regulă, care se aplică preferințelor culturale, nu ar juca un rol și în politică?

Indexul paratrăsnet

Ridică indexul stâng sau pe cel drept spre tavan, pentru a-și susține argumentele.

Indexul se prezintă adesea din profil, dar nu numai. Faptul că acest deget este mult ridicat deasupra capului subiectului care este observat este destul

pentru a-l introduce în această categorie. Diferă mult de indexul agitat, în funcție de contextul în care este reprodus. Din experiență, aş spune că este vorba despre un individ cu temperament versatil, chiar ciclotimie. Îşi poate schimba părerea după cum bate vântul, făcând o regulă din a-şi asuma numai riscuri minime. Este un personaj fluctuant şi susceptibil, care nu suportă eşecul şi care va prefera să se retragă cu onoruri decât să fie martor la înfrângerea proprie şi să tragă învățăminte pentru viitor.

Indexul revolver

Indexul şi degetul mare fixate în unghi drept. Indexul este îndreptat spre personajul care trebuie pus la pământ.

Cel care foloseşte prea des un index sau ambele, cu degetele mari în formă de trăgaci, pentru a da greutate intervențiilor sale, este un fel de cowboy al gesturilor. Renunță să folosească mâinile în favoarea unui singur deget, ca şi cum toată puterea lui stă în indexul ostil, degetul mare în formă de trăgaci sau care stă ridicat, îndreptat spre interlocutor. Desconsideră sensul cuvântului comunicare spre unicul profit al nevoii lui de a avea mereu dreptate. Îşi urmează indexul aşa cum un câine îşi urmează stăpânul, fără să-şi întrebe interlocutorul, dar afirmând că ştie deja toate răspunsurile la întrebările pe care celălalt n-a avut încă ocazia să i le pună. Cowboy-ii gesturilor nu lipsesc printre politicieni. Unii declanşează „revolverul” cu ambele degete: un anume Sarkozy, mai ales.

Indexul violator

Coatele sprijinite, indexul drept sau stâng întins în faţă de interlocutorul vostru lasă impresia că vrea să-şi violeze buzele.

Întors spre buzele interlocutorului, gestul dovedeşte o mentalitate elitistă, chiar un comportament de parvenit mândru de realizările lui… sau de cele pe tare i le va lua altuia. Codul gestual aparţine şi unui temperament arivist. Acest gen de individ, care mai mult promite decât să-şi ţină cuvântul, se înscrie într-un profil pe care îl veţi întâlni, în mod obişnuit, dacă aveţi de-a face cu politicieni.

Ca să vă linişteșc, există şi mulţi oameni de bine în sfera puterii.

Î DE LA…

Încheiatul nasturilor

Acţiunile cele mai banale ale politicienilor, repetate zilnic, sunt, în general, cele mai revelatoare, cum ar fi încheiatul nasturilor de la impermeabil sau de la haină.

Dacă alesul dumneavoastră îşi încheie nasturii de la haină cu mâna stângă, fără să se ajute de dreapta.

Este evident contrariat.

Dacă îşi încheie nasturii de la haină cu mâna dreaptă, fără să se ajute de stânga.

Părăseşte adunarea mulţumit, cu sentimentul că a fost la înălţime.

Dacă îşi încheie nasturii de la haină cu ambele mâini.

În principiu, este tulburat sau contrariat.

Uitați-vă cu atenție la miniştrii care ies de la şedința săptămânală de guvern sau la cei care tocmai au fost muştruluiți de preşedinte sau de prim-ministru – veți şti imediat cine e repetentul şi cine este premiantul. Miniştrii chemați să apere un proiect de lege la microfon, în fața deputaților, îşi încheie sistematic nasturii de la sacou înainte de a lua cuvântul. Acest gest este un fel de ritual defensiv. Totuşi, un ales sau un ministru care ia cuvântul fără să fi recurs la acest gest merită un interes crescut pentru persoana lui. Este un semn de afirmare de sine şi de curaj politic. Vă miră, nu?

Încheietură

Spune-i puterii că influența o aşteaptă în anticameră.

De ce fixarea încheieturilor devine ceva normal?

Gestica fatalismului şi a sintagmei „scapă cine poate, fiecare pentru sine" este pe cale să se instaleze în conştiința colectivă, să pervertească gestica aleşilor şi a liderilor noştri de opinie, care se împăunează în fața camerelor de televiziune. Publicul îngrozit de cei pe care trebuie să îi aleagă şi care mâine îl vor dezamăgi se comportă ca cele trei maimuțe: refuză să privească adevărul în față, refuză să audă injuriile celor care vor să limiteze libertatea cuvântului sau libertatea de acțiune şi refuză să se plângă la biroul de reclamații. Se poartă ca proprietarul unei locuințe, care acceptă ca locatarul să nu-i plătească chiria, fără să reacționeze. A

pierdut uzufructul bunului său din lipsă de curaj sau din laşitate, ceea ce nu este chiar acelaşi lucru. Lipsa de curaj politic, de exemplu, nu ar putea fi calificată ca laşitate fără ca politicienii să nu se simtă insultați. În schimb, lipsa de curaj politic este un eufemism unanim acceptat. Un frumos exemplu de limbă de lemn.

Fixarea este predictivă

Reflex gestual invariabil, fixarea încheieturii la spate este o atitudine de destindere a spatelui. Când îmi ascund mâinile la spate, mâna mea stângă prinde întotdeauna încheietura dreaptă. Dacă încerc să schimb poziția simt un rău fizic. Încercați! Reproduceți această prindere a încheieturii la spate şi în față, rămânând în picioare!

Confruntat cu unele situații care îi destabilizează certitudinile, Supraeul poate fi în imposibilitatea de a proteja Eu-l. Individul devine vulnerabil şi reacționează reproducând prinderea încheieturii stângi cu mâna dreaptă (încheietura stângă prizonieră). Reflexul care constă în prinderea încheieturii stângi cu mâna dreaptă sau invers este un reflex de apărare rămas din copilărie. Acest refren gestual alternativ calmează combativitatea şi măreşte atitudinea fatalistă față de evenimente. Indică faptul că acela care reproduce fixarea despre care vorbim se află sub o anumită influență.

Dacă încheietura prizonieră este încheietura stângă...

Confirmă, prin reproducerea acestui cod gestual, faptul că se simte într-o situație pe care n-o stăpâneşte. Va transforma această neputință în scepticism pentru cei care-l observă. Dar, în realitate, această lateralitate a refrenului gestual în chestiune trădează un mare grad de fatalism şi de supunere față de o influență exterioară. Este una dintre posturile pe care le reproduc musulmanii care se roagă la moschee. Postură de supunere absolută, de renunțare, de abandon sau de sacrificiu, la alegere. Interpretarea corespunde dreptaciului care reproduce gestul. Acest refren gestual implică, în egală măsură, un sentiment de nesiguranță în sensul larg al cuvântului; instabilitatea climatului mental în fața unei situații conflictuale, incapacitatea de a se impune într-o dezbatere în contradictoriu, sentimentul de a fi victima unei influențe periculoase etc. Fixarea încheieturii stângi trădează o atitudine sceptică şi nesigură. Cel nesigur tinde să interacționeze devenind apatic în fața lipsei de siguranță. Este gregar şi urmează mişcarea impusă de majoritate.

Dacă încheietura prizonieră este încheietura dreaptă...

Politicianul pe care îl observați favorizează emoțiile în detrimentul rațiunii. Fixarea încheieturii drepte îi dezavantajează spiritul logic. Îşi afirmă vulnerabilitatea. Dacă îl luați la sentiment, îl veți pune automat sub influența dumneavoastră. Această fixare a încheieturii drepte atrage după sine şi comportamente impulsive. Impulsivitatea este un comportament dominat de

emoție. Impulsivul nu este niciodată gregar, este imprudent, se aprinde uşor când este contrazis, dar este şi spontan şi entuziast, când este pasionat de ceva. Când mâna stângă prinde încheietura dreaptă, ea previne, totodată, şi trecerea la acțiune, impulsivul lăsând impresia că se stăpâneşte.

Fixarea încheieturii este un refren gestual clasic şi normal, când nu devine repetitiv în măsura în care se aseamănă cu un automatism de respingere a dialogului.

M DE LA...

Mâini

Fiecare pagină din De bello gallico *ne vorbeşte despre modul în care Iulius Caesar îşi măsura gesturile în public.*

Orice atitudine gestuală semnificativă povesteşte întotdeauna ceva. Anunță faptul că o schimbare de climat este pe cale să se petreacă în mintea vorbitorului, cu mult înainte ca acesta să devină conştient de ea. În situația unei dezbateri politice, decodarea semnelor care anunță o schimbare a pozițiilor adversarului îi permite oponentului fie să se orienteze în dezbatere, fie să se retragă într-o poziție de repliere tactică, pentru a evita să fie atacat de pe flancuri. Constatarea este adesea ignorată de oamenii politici, mai tentați să dea atenție nodului de la cravată decât gesticii trădătoare a corpului sau substratului cuvintelor. Gesturi semnificative şi gesticulări nesemnificative care însuflețesc corpul înseamnă

traducerea, în timp real, a activităţii neîncetate a gândirii manipulate de emoţie. Acest mod de a vedea comunicarea în două viteze se poate traduce astfel: „Un schimb verbal presupune existenţa a doi interlocutori al căror inconştient îi trădează fără ştirea conştientului care se exprimă”.

Vă propun un scurt tur de orizont pentru a descoperi ce înseamnă diferitele figuri coregrafice pe care le execută mâinile. N-o să vă fie uşor să vă urmăriţi propriile mâini când vorbiţi, decât dacă le studiaţi după ce sunt filmate. Dacă vreţi să evitaţi să vă trădeze, fiţi cât mai autentic şi nu ezitaţi să spuneţi ce gândiţi, luând toate precauţiile oratorice necesare pentru a nu vă arde în lumina crudă a adevărului, se înţelege. Mâinile sunt o sursă de adevăr care îi pune în dificultate pe mincinoşi.

Mâinile altruiste

Se ţin la jumătatea bustului, cu coatele pe lângă corp şi se îndreaptă în sus, în gest de supremaţie.

Subiectul, adesea feminin, îşi oferă corpul virtual publicului sau interlocutorului. Nu este un gest de seducţie, ci, mai degrabă, o ofrandă. Gestul indică faptul că acela care îl reproduce este dornic să-i prezinte celuilalt o imagine autentică sau un punct de vedere argumentat. Dar, vai, gestul trădează şi o anume psihorigiditate a celui care îl foloseşte prea des. Generozitatea nu este confirmată decât dacă privirea subiectului este la aceeaşi temperatură cu zâmbetul. Problema pe care o prezintă acest cod este că exprimă şi o formă de culpabilitate subiacentă. Ambiguitatea nu

este remarcată decât în funcție de contextul în care se reproduce gestul.

Mâinile vestalei

Palmele sunt întinse şi îndreptate spre cer.

Incantație către zeul norocului sau către Dumnezeu, mâinile vestalei sunt o postură care se poate observa la slujba de duminică. Subiectul invocă gestual auditoriul, evocând presupusele beneficii ale acțiunii sale. Unii politicieni reproduc gestul mâinilor vestalei cu mult firesc. Francois Hollande este un abonat al stilului.

Mâinile ancorate

Deputații se agață de marginea pupitrului pentru a-şi păstra echilibrul şi ca să nu adoarmă în timpul dezbaterilor.

Gest tipic pentru parlament când deputații sunt amețiți de oboseală. Căci meseria de ales nu este întotdeauna o sinecură, contrar părerii rău-voitorilor. Lasă impresia că sunt atenți, dar numai corpul le este prezent.

Dublul cârlig

Cele două mâini se agață una de alta prin degetele unite, strânse unul în altul, ca nişte cârlige.

S-ar zice că subiectului îi este teamă să nu fie ignorat. Gest de compasiune în unele situații, dublul cârlig este, în special, un refren de care abuzează

persoanele care trăiesc o mândrie legitimă datorită statutului lor social sau supraexpunerii mediatice.

Scărpinatul Dosul mâinii stângi

S-ar părea că un individ care îşi scarpină regulat dosul mâinii stângi este în căutare de inspirație. O mâncărime bruscă pe dosul mâinii stângi ar fi, deci, un avertisment al subconştientului că ați greşit direcția.

Dosul mâinii drepte

Cel care îşi scarpină sistematic dosul mâinii drepte ar căuta o modalitate de a vă trage pe sfoară. Pentru a nu cita decât un exemplu faimos, preşedintele Francois Mitterand avea obiceiul să-şi scarpine mâna dreaptă, care stătea nemişcată, cu mâna stângă.

Temperatura mâinilor

Mâinile nu reacționează la căldură cum o fac glandele sudoripare din diferite părți ale corpului, ci numai la stres. Când avem palmele uscate, înseamnă că suntem destinşi. Şi, cu cât suntem mai anxioşi sau mai stresați, cu atât se umezesc mai tare.

Mâinile care se strâng ca formă de salut înainte de a aborda un subiect, oferă un mesaj barometric esențial, la care puțini dintre noi suntem atenți. Este adevărat că strângerea de mână este adesea un gest prea rapid pentru a fi conştienți de amănunte. Vă prezint, în mare, semnificația diferențelor de temperatură ale mâinilor alesului dumneavoastră, dacă vi se oferă pe

neaşteptate ocazia să-i strângeți mâna.

Mâinile reci şi umede sunt nişte mâini care exprimă insatisfacție şi frustrare extremă.

Mâinile reci şi uscate sunt mâini de manipulator, aparțin personajelor profund egoiste, inflexibile, chiar nemiloase şi foarte puțin influențabile.

Mâinile călduțe sau calde şi umede sunt mâinile unei persoane ospitaliere, plăcute şi disponibile.

Mâinile călduțe sau calde şi umede sunt mâini senzuale şi sigure! Aparțin celor cărora le place să trăiască din plin. Adepții principiului *carpe diem!*

Dar, lucrul cel mai uimitor la acest tip de observație se referă la următorul amănunt: temperatura mâinilor se schimbă în funcție de persoana pe care o aveți în față şi a cărei mână întinsă vă pregătiți s-o strângeți. La fel i se întâmplă şi interlocutorului dumneavoastră! Nu-l cunoaşteți încă, dar inconştientul ştie deja dacă se va produce sau nu un scurtcircuit. Mi s-a întâmplat să răstorn situația în favoarea mea, întâlnind, la început, o mână rece şi umedă şi salutând, la despărțire, o persoană cu o mână caldă şi umedă.

Mâna în formă de cornet

Interlocutorul îşi ascunde gura în spatele mâinii (dreaptă sau stângă) închise, în formă de cornet, cu cotul sprijinit.

Este un gest tipic, făcut de orice persoană care vrea să evite să eructeze în nasul vecinului. Dacă ieşim din contextul „aerofagic”, mâna în formă de cornet este un fel de pâlnie destinată a împiedica gândurile să prindă glas, ceea ce nu-l face pe abonatul la acest gest să fie

un adept al calomniilor gratuite. Este adevărat că bârfirea vecinului e un lucru care face bine.

În contextul unei discuții, interlocutorul vă semnalează că întrevederea i se pare sterilă. Dacă gestul persistă, aveți tot interesul să-l faceți să vorbească înainte să vă servească un pretext oarecare pentru a scăpa de dumneavoastră. Gestul trădează o ostilitate autentică.

Mâna dreaptă în formă de cornet este semnul unui simț critic exacerbat. Îşi judecă pe loc adversarul, în timp real.

Mâna stângă în formă de cornet este traducerea gestuală a unei antipatii nedeclarate.

Mâna cenzorului

Când vrea să vă întrerupă pentru a lua cuvântul, interlocutorul ridică sistematic mâna, cu palma spre exterior.

Zboară jos, sub linia orizontului, la fel ca toți şmecherii care cunosc mereu răspunsurile nepotrivite la întrebările potrivite şi invers.

Mâna vinovatului

Arată spre propria persoană cu mâna stângă, cu degetele în evantai.

Mâna stângă este preferată pentru a face oficiul de mână vinovată.

Această manie de a se scoate în evidență cu mâna stângă, cu degetele larg desfăcute, este şi un gest de posesiune: „Este al meu!” Totul depinde de contextul în

care se face gestul. Se întâmplă, totuşi, ca subiectul observat să reproducă acest cod gestual în mod repetitiv, fără legătură cu discursul sau cu situația trăită. Persoana pune adesea mâna pe piept şi pe gât, ca pentru a se apăra de un curent de aer. Este, de asemenea, gestul obişnuit al oamenilor jigniți. „O, Doamne!”

De ce este stânga mâna vinovăției? Poate pentru că vinovăția este, în primul rând şi înainte de orice, o emoție negativă, care poluează echilibrul psihic şi stima de sine.

Mâna bârfitorului

Dar de ce oamenii politici se confesează ascunzându-şi gura?

Este adevărat că oamenii de stat care doresc să mărturisească discret unele amănunte, în public sau sub ochiul camerelor de televiziune, ştiu că toți comentatorii politici folosesc specialişti în cititul pe buze pentru a le decoda cuvintele. Este, fără nicio îndoială, motivul pentru care îşi ascund gura când îşi fac confesiuni unul altuia, în fața camerelor. Nu sunt, în mod obligatoriu, nişte perverşi abjecți cărora le curg balele la vederea minijupei unei colege. În general, indivizii care abuzează de mână ca paravan sunt „bârfitori”, fani ai postului „radio şanț”.

Mâna păianjen

O *mână ale cărei degete depărtate se îndreaptă spre vorbitor sau se sprijină pe masa care serveşte drept*

centură de castitate pentru vorbitor.

„Vreau şi pretind!” Este o mână poruncitoare când este aşezată pe un suport. Întoarsă spre sine, mâna păianjen devine un gest charismatic.

Mâinile flecare

„Mi se pare genial”, exclamă deputata vorbind despre un confrate din acelaşi grup şi, totuşi, adversar politic. Când nu scutură din cap de la stânga la dreapta, îşi agită mâinile, răsucindu-le, fără îndoială pentru a-şi tempera debitul verbal entuziast.

Nu uitați niciodată să observați mâinile reprezentantului dumneavoastră sau ale adversarului politic, veți evita multe decepții! Mâinile rezumă adevărul ascuns în mintea lui, când nu se preocupă de natura luărilor de poziție exprimate verbal. Ceea ce spune este una, ceea ce gândesc mâinile sau mintea este alta. Trădare corporală! Mintea şi corpul nu împărtăşesc aproape niciodată acelaşi punct de vedere.

Mâinile în supinaţie

Palmele sunt îndreptate în sus.

Supinația este o mişcare de răsucire a mâinii spre în afară, cu podul palmei în sus. Sunt mâini care dau o ofrandă. Dovedesc o deschidere a mințit din partea unui individ cooperant şi convivial. Atitudinea este, evident, semnificativă pentru imaginea publică a celui care se exprimă.

Mâinile în pronaţie

Palmele vorbitorului sunt îndreptate în jos.

Sunt mâini care limitează. Politicianul care foloseşte acest gest este egalitarist, limitativ şi, mai ales, revizionist, la nevoie. Sunt mâinile unui om prudent, chiar neîncrezător, care îşi va temporiza orice acţiune sau care va tempera înflăcărarea partizanilor. Gestul în pronaţie poate apărea mai ales când e nevoie să se calmeze jocul. Trebuie spus că acest tip de secvenţă gestuală este foarte eficientă când trebuie minimalizat adversarul în ochii publicului avid de „pâine şi circ". Cine are urechi de auzit…

Fundamentaliştii de toate formaţiile – politică, religioasă, ştiinţifică, socială sau filosofică – sunt indivizi care preferă mâinile în pronaţie ca refren gestual alternativ sau nu. Sunt tăietori de capete, vă resping ideile, vă anulează argumentele, abuzând de limbajul dublu tipic şi fraudulos al gândirii extremiste. Există din ce în ce mai multe persoane care bântuie platourile de televiziune în timpul dezbaterilor „comunitariste". E bine să învăţăm să-i alungăm pe aceşti noi prădători ai democraţiei care ne este atât de dragă.

Mâinile în opoziţie

Palmele sunt faţă în faţă.

Mâinile reprezintă limitele pe care persoana şi le impune. Atitudinea îşi găseşte o justificare în funcţie de conţinutul discursului, dar devine un refren gestual

sau un tic dacă persistă dincolo de această justificare. Numeroşi politicieni îşi limitează puterea de influenţă reproducând poziţia mâinilor în opoziţie, fără legătură directă cu conţinutul discursului. Se vor comporta mereu ca nişte paznici de frontieră ai propriilor succese… şi ai succeselor dumneavoastră.

Mâinile centrifuge

Sunt mâini care au tendinţa să se îndepărteze de corpul oratorului.

Sunt îndreptate spre public sau spre exterior. Gest care aparţine codurilor măgulitoare pentru imaginea publică. Politicienii cărora le este greu să-şi administreze spaţiul vital evită mâinile centrifuge şi se adresează publicului recurgând la mâinile centripete. Se dăruiesc publicului. Majoritatea bărbaţilor înalţi folosesc mâinile centrifuge. Există un raport între mâinile centrifuge şi numărul de centimetri în plus?

Mâinile centripete

„Veniţi la mine, copii!" Mâinile revin sistematic spre corpul vorbitorului.

Oratorul arată, în mod constant, cu mâinile spre el, fără vreo legătură cu conţinutul discursului. Această atitudine gestuală trădează un individ victimă a sarcinilor sale şi nu un actor al propriilor acţiuni, care este, deci, răspunzător de greşeli. Se subînţelege că va refuza să-şi asume responsabilitatea eşecurilor.

Palmele deschise, degetele lipite

Trădează un individ rigid, care nu va accepta niciodată să-şi conteste prejudecățile sau convingerile. Degetele mari sunt ridicate, depărtate de celelalte, gest care indică un individ puternic implicat în ambițiile lui, în detrimentul interesului public. Dacă degetele mari rămân lipite, îi confirmă psihorigiditatea. Militarii care aşteaptă ordine au mereu degetele mari lipite. Nu oferă o imagine flexibilă, este tot ce se poate spune în favoarea lor.

Palmele deschise, degetele dezlipite

Sunt mâinile unui seducător al maselor. Degetele se exprimă liber, în ritmul propunerilor. A nu se confunda cu „mâna păianjen” (vezi mai sus), ale cărei degete desfăcute se îndreaptă spre vorbitor sau se sprijină pe masa care îi serveşte drept centură de castitate.

Palmele închise

Nu au nimic de oferit, ci numai de luat. Oratorul le închide de parcă ar ține ceva în căuşul palmelor. Palmele închise sunt semnul unui individ posesiv, aşa cum ați bănuit. Atenție! Nu trebuie confundate palmele închise cu pumnii.

Mâinile compulsive

Se odihnesc una peste alta, acoperindu-se (palma

mâinii drepte este pusă pe dosul mâinii stângi), dar se depărtează într-o mişcare de deschidere, la intervale regulate, înainte de a reveni sistematic în punctul de plecare.

Este un gest care punctează discursul verbal. Mâinile încearcă să exprime, dar sunt chemate la ordine de fiecare dată când părăsesc blocstartul. Situația celuilalt îl stânjeneşte, nu-şi stăpâneşte discursul sau auditoriul. Mâinile compulsive sunt ca nişte uşi batante care se deschid şi se închid constant pentru a lăsa să iasă cuvintele. Unii prezentatori de televiziune începători reproduc acest tic gestual. Evident, motivul este tracul.

Mâinile polarizate

Ambele mâini se agită de la dreapta la stânga sau de la stânga la dreapta cu o constanță exasperantă.

S-ar zice că politicianului îi este greu să-şi aleagă tabăra, în realitate, mâinile polarizate trădează un temperament alternativ, incapabil să ia o decizie clară şi definitivă. Temperamentul alternativ este o variantă modificată a unui caracter indecis. Mulți politicieni îşi exprimă convingerile folosind mâinile polarizate. Această postură semnifică faptul că este mai important să aştepte şi să vadă ce se întâmplă, decât să ia taurul de coarne. Este adevărat, totuşi, că aleşii noştri nu sunt toreadori.

Pumnii strânşi

Semn de forță, de violență şi de agresivitate, bărbatul

strânge pumnii simbolic atunci când soarta îi este potrivnică sau când vrea să-şi trezească combativitatea proprie sau pe cea a trupelor sale. Reproducerea multiplicată a acestui cod gestual reflex trădează o incapacitate de a transmite mesajul sau de a trece la acțiune, la momentul potrivit. Îşi încurajează combativitatea aşa cum fac toate acele persoane amabile care, când se despart de dumneavoastră, vă urează „Curaj!”.

Mâna dinamică...

Pentru unii este vorba despre un refren gestual alternativ, pentru alții, mâna dinamică este un refren invariabil.

De ce mână se foloseşte vorbitorul pentru a-şi sublinia discursul?

Va trebui să fiți atent, căci această informație gestuală este adesea ascunsă de atenția acordată discursului rostit față în față cu adversarul.

Mâna dreaptă dinamică indică un individ identificat cu imaginea tatălui. Băiatul tatei, în concluzie! Se va comporta în manieră autoritară şi îşi va axa comunicarea pe modalitatea strategică. Încordat şi uneori ultraîncordat, este un individ care nu se exprimă direct. Se lasă întotdeauna păcălit de mâna stângă a vicleanului, băiatul mamei.

Mâna stângă dinamică indică un individ lipsit de autoritate, identificat cu imaginea maternă. Om de teren şi de contact, este mai explicit şi mai didactic

decât mâna dreaptă dinamică, profită de o inteligență practică şi, în cazul unora (nu toți), chiar de o viclenie care îl ajută să facă față în orice situație.

Mâinile în sendviş

Mâinile sunt suprapuse ca nişte felii de şuncă, coatele sunt sprijinite sau antebrațele sunt puse pe masă. Palma mâinii drepte acoperă dosul mâinii stângi şi invers.

Decidentul consultativ

Suprapunerea mâinilor, coatele sprijinite sau mâinile întinse pe un suport, mâna stângă dominând sistematic mâna dreaptă, vorbesc despre un personaj *sub* influență, deci *fără* influență. Ia rareori o decizie fără să se consulte. Este genul de decident care o să vă spună da sub presiune, înainte de a vă spune nu, după ce a cerut părerea celor în care are încredere. Nu are o viziune de ansamblu asupra politicii partidului sau asupra problemelor din circumscripție, şi orice propunere destinată să îmbunătățească lucrurile este percepută ca o revoluție. Nu vă lăsați păcăliți de temperamentul lui dominator sau autoritar, nu este decât o aparență care ascunde un sentiment de neîmplinire întreținut de anturajul lui. Politicianul consultativ este un individ dominat de verbul *a amâna,* dar şi un om extrem de prudent. I se poate întâmpla oricui să treacă de la o stare la alta, în funcție de situație. Ceea ce contează este frecvența de reproducere a acestui refren gestual. Odată decizia validată, aşa va

rămâne.

Decidentul impulsiv

În schimb, dacă mâna dreaptă domină mâna stângă, modul de raționament este sintetic, chiar analogic. Funcționează prin asocierea ideilor şi prin comparație. Sinteza este operația inversă analizei, merge de la cauză la efect sau de la principii la consecințe. Analiza observă consecințele pentru a încerca să ajungă la principii. Raționamentul sintetic aparține decidenților. El scurtcircuitează lentoarea analizei. În această situație, politicianul cu mâna dreaptă dominantă este perfect capabil să ia decizia fără să aibă nevoie să-şi consulte subalternii. Ştie ce vrea şi ce nu vrea. Indivizii care raționează în mod sintetic sunt decidenți instinctivi. Dispun de flerul util şi necesar succesului demersurilor lor. Acest gen de decident este un autocrat care preferă rapiditatea deciziei eficienței. Se înşală din lipsă de consecințe. În schimb, decidenții instinctivi au un oarecare talent de a schimba foaia dacă evenimentele nu se pliază pe dorințele lor.

Mâinile în rugăciune

Gestul face omul şi nu invers.

Coatele sprijinite sau nu, mâinile se unesc la nivelul nasului sau sub bărbie, ca şi cum s-ar ruga.

„Mâinile în rugăciune” reprezintă una dintre posturile sociale cele mai folosite în lumea intelectualilor de toate tendințele şi din toate partidele. Personal, eu nu am văzut niciun tip reproducând această postură într-o

cârciumă. Este, fără îndoială, greu să bei un pahar şi să cazi pe gânduri în acelaşi timp. Căci este vorba *a priori* de un gest legat de reflecție şi nu de compasiune. Când mâinile se adună în rugăciune, zonele cerebrale se mobilizează pentru a bloca drumul emoțiilor.

Codul sectar prin definiție

Dacă deputatul îl foloseşte des, veți şti că încrederea pe care i-o acordați este prost plasată şi că trebuie să luați repede distanță pentru a nu face pe susținătorul de serviciu. Mai trebuie să vă amintesc faptul că manipularea rimează cu opresiunea, subversiunea, extorcarea, interdicția de a spune adevărul (altfel zis, limba de lemn), clientelismul etc. Toți suntem manipulatori la nivel mic, dar starurile puterii de influență, cei care numesc liderii de opinie, sunt manipulatori lipsiți de scrupule inutile, personaje alexitimice, incapabile să-şi numească şi să-şi exprime emoțiile, adevărați guru care se ascund în spatele notorietății pentru a organiza şiruri sectare de trupe, pe care le conduc cu mână de fier şi fără mănuşi de catifea. Vor fi primii care se vor ascunde în spatele cartei drepturilor omului dacă sunt puşi sub acuzare; îşi vor acuza prietenii, pe care îi au de treizeci de ani, că le pun bețe în roate dacă îşi pierd privilegiile; avocații lor vor cere un proces echitabil, tocmai ei, care dau ordin să le fie împuşcați adversarii politici, fără proces. Aceştia sunt oamenii puterii, vorbesc mai ales de cei care reproduc sistematic gestul mâinilor în rugăciune. Un gest care anunță controversa.

Şi când acest gest de implorare devine tic?

Toți cei care reproduc, în mod constant, gestul cu mâinile lipite în rugăciune sunt integrişti, autocrați care folosesc acest gest ca pe un tic pseudoreligios. Politica, şi ea, este o religie. Nu-l uitați niciodată şi aveți mereu grijă să fiți în gardă dacă sunteți martorii unui astfel de gest. Vigilența este cel mai bun mijloc de a dejuca intențiile celor care ne urăsc pentru că suntem ceea ce suntem. Reuşita unei societăți, chiar a unei civilizații de care suntem atât de mândri, înseamnă şi păstrarea acestor oameni la o distanță respectabilă de libertatea noastră de gândire şi de acțiune.

În lumina acestei analize, veți începe să vă dați seama că minciuna verbală este mereu victima sincerității reale a limbajului gestual. Prin minciună înțeleg şi deghizarea, travestirea, frauda, simularea, şarlatania, lipsa de seriozitate, escrocheria şi... integrismul.

Ce altceva este un integrist dacă nu un mitoman care îi refuză altuia libertatea de a gândi şi care îl obligă să creadă că tocmai convingerile lui depăşite stau la baza adevărului universal?

Mâna lipită

Mâna stângă a alesului este lipită de masă.

În teorie, mâna dreaptă trebuie considerată un instrument gestual de comunicare al ariei cerebrale stângi sau al creierului cognitiv; invers, mâna stângă

este instrumentul de comunicare al creierului afectiv, care se situează în aria cerebrală dreaptă. Evident, în plan neurobiologic, lucrurile nu sunt atât de simple, dar această distincție simplifică înțelegerea noastră. Ceea ce înseamnă, în mare, că agitația mâinii stângi este justificată de o intervenție a emoțiilor, în timp ce agitația dreptei susține spiritul critic, chiar logica discursului. Este mâna rațiunii.

Morală: învățați să vorbiți fără a sublinia mai mult cu o mână în detrimentul celeilalte, dacă doriți să vă păstrați şansele de a supraviețui politic. Folosiți-le pe amândouă!

Mâinile încleştate

Celor trei refrene generale, fondatoare, ale gramaticii gestuale, li se adaugă cel al mâinilor încleştate, denumire care desemnează mâinile lipite şi palmele prinse una de alta. În acest al patrulea cod gestual invariabil, poziția degetului mare dominant defineşte omul competenței şi omul datoriei.

Când mâinile se încleştează, corpul exprimă o constrângere care variază între modul de acțiune sau de reacțiune. Nu îți încleştezi niciodată mâinile când eşti liber să acționezi după bunul plac. Veți observa că acest gest reflex apare adesea la sfârşitul unei discuții sau când unul dintre protagonişti doreşte să încheie. Ceea ce ar putea presupune că un individ care îşi încleştează mâinile în timpul unui discurs îşi trădează nevoia de a încheia, în timp ce voi, ceilalți, continuați să discutați cât se poate de senini. Acest refren gestual devine, deci, barometric, dacă intervine înainte de

încheierea logică a discuției.

Modul COMPETENȚEI este proactiv şi instinctiv. Competența este privită aici în sensul de potențial al individului. Se stabileşte printr-o priză a mâinilor în cleşte. Mâna stângă domină dreapta. În general, indivizii care încrucişează degetele în mod afectiv fac parte din această categorie, dar există şi excepții (vezi „Degete încrucişate"). Competența evocată este, în acelaşi timp, sinonimă cu talentul, cu posibilitatea sau cu potențialul. A fi un om de competență înseamnă, înainte de toate, să fie în stare să se angajeze sau să facă lucrurile înainte de a le stăpâni. Mâna stângă domină dreapta. Practician mai mult decât teoretician, tehnician mai mult decât om de ştiință, el are drept calități dominante simțul improvizației, spiritul întreprinzător şi spiritul de inițiativă. Indivizii care preferă modul competenței sunt autonomi, dar şi imprevizibili.

Modul DATORIEI este reactiv, pragmatic şi se evidențiază printr-o priză inversă, mâna dreaptă dominând stânga. Indivizii care încrucişează degetele în mod cognitiv aparțin profilului oamenilor datoriei, care sunt şi oameni ai puterii. Omul datoriei este disciplinat şi îşi bazează acțiunea pe puterea de influență. Simte nevoia să se supună obligațiilor, pentru a reda încrederea şi a-şi consolida siguranța în sânul grupului. Mâna dreaptă domină stânga. Indivizii care funcționează după modul datoriei sunt fideli opiniilor lor, convingerilor lor şi tind spre obiective pe care le au clar definite în minte. Trebuie să se supună aprobării

alegătorilor pentru a deveni populari, să se conformeze imaginii eroului pentru a primi voturile.

Piciorul de lampă

Bărbia aşezată pe dosul mâinii deschise, cotul este sprijinit.

Postură care denotă o nevoie de a trăi pentru spectacolul de la galerie, dar şi un disconfort evident. Şi alte posturi în care mâna şi bărbia, sau partea de jos a feței, intră în contact duc la aceeaşi interpretare. Trebuie să pari ca să nu dispari, spune proverbul tribului de victime ale modei aparținând galeriei politice.

O DE LA...

Odată imaginea definitorie conturată, important este s-o păstrezi... respectând „regula de aur a coerenței vizuale între gest şi discurs[7]".

Ovaţii

Când oratorul ridică brațele în aer pentru a primi ovațiile simpatizanților seamănă cu un cromozom Y. De unde persistența machismului în politică.

... Poate din dorința de a obține, prin analogie, puțin din virilitatea luptătorilor, oamenii politici au adoptat şi ei stilul mâinilor ridicate deasupra capului. Folosesc şi

---

[7] Roger-Gerard Schwartzenberg, op. cit.

gestul atât de răspândit al celor două brațe ridicate: brațele care caută cerul, uşor oblice, dar cu palmele deschise, degetele întinse şi ridicate. O variantă a acestui gest poate fi realizată cu degetele deschise în formă de V, de la victorie[8].

Oratorul ridică brațele în aer în timpul ovațiilor.

Stilul „tiran” democrat. Puterea îl va înnebuni, dar încă nu o ştie. Primele simptome ale tiraniei vor apărea atunci când va fi plasat mult mai jos în sondaje. La acest nivel, seamănă cu un cromozom Y şi îşi confirmă sexismul militant. Aleşii ridică rareori ambele brațe în aer, în fața simpatizanților.

Strânge mâinile, cu brațele în aer, în timpul ovațiilor.

În traducere: „Vă felicit că m-ați ales!” Se prezintă ca fiind cea mai bună alegere posibilă, în absența unei concurențe la înălțime. Acest gen de ales îşi apără mai ales interesele proprii şi se ocupă de cei pe care îi reprezintă când are timp. Toți politicienii care au recurs la această postură se folosesc de stat mai degrabă decât să îl slujească.

Ridică brațele în aer în timpul ovațiilor şi strânge pumnii.

Stil sindical agresiv sau emoțional, ceea ce înseamnă acelaşi lucru, după cum ați bănuit deja. Prima calitate a sindicalistului este temperamentul lui emoțional. Pumnul strâns este tipic combativului deprimat, care susține doctrina şi o crede unică, fără cea mai mică

---

[8] Desmond Morris, *La Cle des gestes* (Cheia gesturilor), Grasset, 1979

convingere, dar spunându-şi că e mai bine să rămână sărac, dar cinstit cu el însuşi. Statistic, se întâlnesc mai mulți pumni ridicați la militanții de extremă stânga, decât la cei din partidele tradiționale, care nu sunt, în mod obligatoriu, bogați şi necinstiți.

Ridică regulat brațul drept în timpul ovațiilor.

Stilul oratorului intelectual, riguros şi puțin psihorigid. Imaginea paternă îi domină Supraeul.

Ridică regulat brațul stâng în timpul ovațiilor.

Stilul oratorului emotiv şi plin de compasiune. Imaginea maternă domină Supraeul.

Ridică alternativ brațul drept, apoi pe cel stâng în timpul ovațiilor.

Stilul oratorului utopic şi care face gafe! Nu ştie pe ce picior să se sprijine.

Ridică ambele brațe spre cer în timpul ovațiilor, cu indexul şi degetul mijlociu în formă de V.

Există diferite moduri de a primi ovațiile când ridici ambele brațe, dar toate sunt caracteristice demagogilor. Din punct de vedere statistic, reproducerea gestului, ca un cod gestual convențional, se observă, în general, la indivizi care dispun de o putere absolută… (minciună democratică, evident). V de la victorie poate fi tradus şi printr-un dublu V pentru „am învins deja”. De acord, tonul este ironic, dar fondul este riguros observat.

Oratorul ridică brațele, dar şi le prinde de cele ale prietenilor politici.

O modalitate bună de a-şi asocia succesul cu cel al prietenilor sau de a-i face să între în gaşcă pe potenţialii duşmani.

„Dacă ne strângem mâinile în faţa simpatizanţilor este pentru că suntem de acord în toate, nu-i aşa?” Disidentul nu poate decât să aprobe gestual întoarcerea în cuib. Şi iată rostul! Un braţ ridicat este şi un semn de raliere.

Mereu cu pumnul ridicat.

În general, pentru a primi ovaţiile spectatorilor, o femeie ridică braţul drept cu mâna în pumn, care este ţinut cu palma spre faţă şi aplecat spre spate. Pumnul ridicat nu este un pumn ofensiv sau agresiv, ci foarte feminin, care trădează o importanţă exagerată acordată a contactelor sociale şi o deschidere psihologică.

P DE LA...

Picioare încrucişarea picioarelor Un refren gestual alternativ

Orice situaţie stresantă provoacă, inevitabil, o perturbare în climatul mental, perturbare care se exprimă prin încrucişarea decalată a picoarelor, un reflex condiţionat.

Încrucişarea picioarelor este un refren gestual alternativ care traduce starea probabilă a dispoziţiilor în timp real. Este comandat de amigdala creierului. Dacă sunteţi bărbat dreptaci, încrucişaţi piciorul drept peste stângul atunci când stăpâniţi situaţia. Este poziţia atractivă. Dacă aceeaşi situaţie vă stânjeneşte,

treceți automat în poziție de repulsie: piciorul stâng peste dreptul. Pentru stângaci este suficient să inversați raportul. Dacă sunteți femeie, situația se inversează. Sunteți în poziție atractivă atunci când piciorul stâng este peste cel drept şi de respingere, când piciorul drept este peste piciorul stâng.

O femeie dreptace păstrează energiile pozitive în partea stângă a corpului şi energiile negative în partea dreaptă. De ce?

Pur şi simplu pentru că femeia se identifică, din punct de vedere sexual, cu *anima* sau elementul feminin, prin urmare, poziționarea este înscrisă în zona cerebrală dreaptă. Iar această zonă comandă partea stângă a corpului. Un bărbat dreptaci integrează energiile pozitive în partea dreaptă a corpului şi energiile negative în partea stângă. Este, în mod obligatoriu, identificat din punct de vedere sexual cu *animus* sau elementul masculin, iar poziționarea se înscrie în zona cerebrală stângă. Când un bărbat duce piciorul stâng peste dreptul, este în poziție de respingere. Când încrucişează dreptul peste stângul, este în poziție atractivă.

O femeie care îşi duce piciorul stâng peste dreptul este în poziție atractivă, stăpâneşte situația. Picior drept peste picior stâng înseamnă poziție de respingere şi faptul că nu stăpâneşte situația, chiar dacă vă lasă impresia contrară.

În cadrul comunicării politice, picioarele oratorilor care stau jos sunt greu de controlat. Se refugiază sub scaun, se încrucişează, se desfac, se întind, se retrag, se mişcă, nu stau pe loc. Aceste manifestări corporale sunt vizibile, dar dificil de urmărit. Pentru unii nu sunt

decât gesturi nesemnificative, care, eventual, se pot traduce printr-o stare de stres. Dacă scoateți aceste gesturi din context, totul poate părea adevărat. Totuşi, dacă adăugați contextul care explică această agitație a picioarelor, veți observa foarte repede că este strâns legată de un parametru esențial: atmosfera dezbaterii.

În timpul confruntărilor televizate, față în față, dintre Jacques Chirac şi preşedintele Mitterand, primul nu se simțea în largul lui. Încrucişa în permanență picioarele sau gleznele sub scaun. Trebuie spus că Mitterand nu avea egal în a-i pune pe oameni în situații stânjenitoare folosind, în primul rând, masca ironiei. Să nu credeți că Mitterand era mai stăpân pe sine decât Chirac. Utilizarea ironiei este o modalitate de a disimula un rău profund, chiar o teamă de a eşua în fața unui adversar dur.

Acest tip de observație este un lucru obişnuit. Dacă doriți să exersați, cea mai bună lecție despre lucrurile exprimate de încrucişarea picioarelor este un talk-show. Succesiunea gândurilor generează acest gen de reacție corporală automată, indiferent de contextul în care se află subiectul observat. Dar alternanța încrucişării picioarelor capătă deplina importanță în momentul în care are loc într-un context polemic sau puternic „emoțional”, cum este cazul unei dezbateri televizate.

De ce simțim nevoia să încrucişăm picioarele?

Nu este mai firesc să ținem picioarele pe podea?

Observați oamenii aşezați în jurul vostru, nu veți găsi mulți care să aibă ambele labe ale picioarelor stând liniştite pe podea. Majoritatea indivizilor încrucişează picioarele sub masă sau gleznele sub scaun. Unii chiar, mai ales femeile, îşi încolăcesc piciorul stâng pe piciorul drept şi invers. Am numit această postură „piciorul boa”. Este vorba despre o constantă gestuală care traduce un puternic sentiment de frustrare.

Picioarele se încrucişează mai ales pentru a proteja centrul plăcerilor noastre de o castrare virtuală. Gest care n-ar fi, în concluzie, decât întoarcerea la un comportament infantil. Tendința de a încrucişa picioarele sau coapsele se datorează şi unei atitudini de protejare împotriva stresului vieții cotidiene şi/sau profesionale. Veți constata, la fel ca mine, că, în vacanță, oamenii încrucişează mai rar picioarele decât atunci când sunt la serviciu.

În ceea ce priveşte frustrarea, insatisfacția, un sentiment de inferioritate etc., care sunt la ordinea zilei, bărbatul dreptaci îşi va duce piciorul stâng peste dreptul, iar femeia dreptace, pe cel drept peste stângul. Două posturi de respingere foarte confortabile, dacă ar fi să credem persoanele întrebate. Se ascund în spatele unei minciuni de circumstanță, pentru a nu trebui să-şi recunoască în public sentimentul de disconfort sau de tristețe. Reacția este, evident, normală. Nimănui nu-i place să se expună gol din punct de vedere psihologic.

Orice individ este psihosensibil la atmosfera care domneşte în jurul lui. Partea dreaptă a creierului filtrează în permanență informațiile care provin din exterior, măsurând gradul unei eventuale agresivități, a

cărei țintă este vizibilă, şi, asta, fără să fie conştient, încrucişarea involuntară a picioarelor este un refren barometric ideal pentru a evalua în ce măsură individul îşi stăpâneşte echilibrul timic sau se simte obligat să-şi controleze emoțiile.

Când analizați o postură, luați în considerare şi faptul că o încrucişare de respingere se poate foarte bine reproduce şi din motive de comoditate: lipsa de spațiu sau orientarea obligatorie spre interlocutor. Dacă există o rigiditate de respingere – subiectul este sub controlul atent al Supraeului –, este de presupus că există şi rigiditatea atractivă. Nu este obligatoriu favorabilă celui care beneficiază de ea. De acord, complic lucrurile, dar să ştiți că nimeni nu deține adevărul gol-goluț al semnificației în materie de gestică. Cred că rigiditatea atractivă deschide o uşă batantă spre naivitatea subiectului care o practică. Toată lumea e frumoasă, toată lumea e drăguță, mai ales în mediul politic. Aşa cum puteți constata încă o dată, semantica gestuală este o armă redutabilă pentru cel care stăpâneşte interpretarea *în vivo.*

Cele trei variante principale ale modului de încrucişare a picioarelor

Picioarele retrase

Interlocutorul, aşezat, duce piciorul stâng sub coapsa dreaptă sau invers, în timp ce unul dintre picioare se refugiază sub scaun.

Atitudine care exprimă indisponibilitatea şi/sau refuzul dialogului. Picioarele retrase indică,

întotdeauna, o nevoie de a fugi de dezbatere sau de a se retrage suficient cât să nu cadă sub influența adversarului.

Picioarele încrucişate în echer

Picioarele în echer reprezintă o atitudine generică pentru indivizii care sunt stânjeniți când se află față în față. Poziția piciorului în echer este o secvență gestuală clasic defensivă şi tipic masculină, chiar dacă unele femei mai riscă să o adopte atunci când poartă pantaloni. Măreşte teritoriul ocupat de corpul bărbatului care stă jos şi îi serveşte, într-un fel, de barieră defensivă mai largă. În fața unui personaj care deține autoritatea sau are o foarte mare influență, toți simțim acea senzație bizară că ni se restrânge teritoriul. În fața judecății publicului, persistă o senzație asemănătoare de „punere sub acuzare”. Poartă numele de sindromul țapului ispăşitor. Astfel de situații atrag după sine aproape întotdeauna o poziționare a picioarelor în echer. Împletirea degetelor pe unul dintre genunchi sau prinderea cu degetele de gleznă subliniază în acelaşi timp starea de disconfort şi nevoia de apărare a teritoriului. Când o femeie reproduce gestul piciorului în echer, se poate presupune că îşi asumă o profesie cu riscuri.

Pe scurt, piciorul în echer se traduce printr-o atitudine mai degrabă rigidă sau de falsă prietenie. Evident nu sunteți bine văzut. Şi, mai ales, nu vă lăsați păcălit de aerul încântat al indivizilor care trăncănesc şi îşi fac semne amabile. Cu toate astea, nici ei nu se apreciază. „Mă simt foarte bine alături de tine”,

şopteşte ipocritul. În ceea ce mă priveşte, nu am încrucişat niciodată piciorul în echer în fața cuiva cu care mă simțeam în armonie. Dar dumneavoastră?

S DE LA...

Sprâncene

Schimbările de dispoziție

Ridurile permanente reprezintă uriaşe „amprente digitale” pe frunte. Contrast surprinzător între sprâncenele ridicate, semn de bun-venit sau de surpriză plăcută, şi sprâncenele oblice, semn de supărare. De fiecare dată când dispoziția noastră se schimbă, poziția sprâncenelor se schimbă şi ea, oferind o gamă bogată de semnale, dintre care iată-le pe cele principale.

Sprâncenele încruntate

Regiunea dintre sprâncene este numită glabelă. Sprâncenele se încruntă în două tipuri de situații care, sintetizând, pot fi de agresivitate şi de apărare. La fel se comportă şi ochii atunci când râdem, plângem sau ne manifestăm profunda respingere, indicând astfel că aceste situații pot fi considerate drept moduri de „supraexpunere”.

Sprâncenele ridicate

Acestea definesc, după expresia populară, fruntea

„ridată”, fiind asociate cu o persoană preocupată. Ridicarea regulată a sprâncenelor are drept scop convingerea publicului să ia de bun tot ce se spune.

Sprâncenele cu expresii opuse

O jumătate a feței pare agresivă şi cealaltă înspăimântată. Sentimentul exprimat este, în general, de scepticism.

Sprâncenele adunate

Este expresia asociată unei mari anxietăți şi unei mari supărări. Se observă, câteodată, şi în cazul unor suferințe cronice. Suferințele acute, dimpotrivă, provoacă o reacție de încrețire a întregit fețe, cu sprâncenele încruntate, dar o durere surdă şi prelungită va atrage, după cât se pare, această reacție de adunare a sprâncenelor.

Este atitudinea caracteristică folosită în spoturile publicitare pentru medicamente împotriva migrenelor. Teoretic, ar fi posibil să ne dăm seama de nenorocirile prin care a trecut un individ după capacitatea de a-şi poziționa sprâncenele oblic.

Mişcarea scurtă a sprâncenelor

O mişcare scurtă din sprâncene este un semnal de întâmpinare important şi aparent universal, propriu speciei umane. Această mişcare este, în general, făcută de la distanță, la începutul unei întâlniri, şi nu se integrează manifestărilor de apropiere, cum sunt

strângerea de mână, sărutul sau îmbrățişarea.

Mişcarea repetată a sprâncenelor

Mişcarea este repetată de mai multe ori, într-o succesiune rapidă. Este un gest făcut celebru de Groucho Marx şi foarte folosit de actori pe scenă. Sprâncenele se ridică şi coboară repede, ca un semnal de întâmpinare exagerat, adesea pseudoerotic.

Ridicarea sprâncenelor

Punctează discursul. Politicienii ridică sprâncenele în momentul în care ajung la punctele importante asupra cărora vor să insiste. După Desmond Morris, acesta este o caracteristică a discursului „celui care se plânge mereu" şi care pare în permanență uimit de vicisitudinile vieții. Sunt sprâncene marionete, folosite din plin de manipulatori.

Strângerea de mână a politicianului

Mi-a strâns mâna timp de un minut interminabil. M-am dus la toaletă ca să-mi număr degetele pe ascuns.

Mâinile se întind, se ating, se strâng uneori timp de secunde lungi, invadează teritoriul corporal, dar indivizii sunt aiurea, pierduți în gândurile lor secrete, etalându-şi mâinile ostile sub reflectoare, ca să marcheze clar distanța care separă interlocutorii. Căci strângerea de mână contemporană nu este, contrar aparențelor, un act de bunăvoință, de ospitalitate. În majoritatea cazurilor, a devenit un automatism prin

care îşi protejează teritoriul. Mâinile care se strâng la despărțire nu joacă acelaşi rol ca mâinile care se întind la întâlnire. Mâna de adio este o declarație de simpatie, mâna de întâmpinare nu este decât o declarație de intenție.

Originea strângerii mâinilor este la fel de puțin cunoscută ca şi originea unui „namaste” (salut indian cu mâinile lipite în dreptul pieptului). Romanii se salutau strângându-şi reciproc antebrațul. Unii antropologi apreciază că strângerea de mână contemporană este relativ recentă. Politicienii din Statele Unite adoră să-şi strângă mâna şi o folosesc pe cea rămasă liberă pentru a acoperi cele două mâini care sunt în contact. O scară de valori ştiințifică ne-ar permite deci, după înflăcărarea acestui gest complementar, să evaluăm gradul de simpatie dintre persoane. Dar acest obicei poate avea un sens cu totul diferit. Vă sfătuiesc insistent să nu faceți apel la acest tip de strângere de mână pentru a vă transmite simpatia afectuoasă simpatizanților, dacă sunteți un ales al poporului. Ea semnifică, literalmente: „O să te păcălesc când ți-e lumea mai dragă… dar cu blândețe”. Aviz alegătorilor!

Strângerea mâinii este un gest de deschidere sau de liniştire a celuilalt. Protagoniştii care se apropie astfel unul de altul îşi semnalează reciproc faptul că renunță simbolic la o posibilă confruntare fizică. Veți observa că doi interlocutori între care apare un conflict se vor despărți adesea fără să-şi strângă mâna. Strângerea de mână spune multe despre tipul de individ cu care aveți de-a face.

Într-un cadru mai amical sau familial, există mâini

care se strâng pentru a evita obiceiul sărutului social şi pentru a marca, astfel, o distanță față de indivizii pentru care nu există o simpatie specială. Trebuie spus că strângerea de mână este un cod social care merită toată atenția, căci ea exprimă, de la începutul jocului, nivelul de ospitalitate sau de simpatie pe care şi-o acordă aleşii între ei sau pe care o acordă potențialilor electori.

Ghilotina

Fabius strânge mâna dreaptă a candidatului Hollande şi prinde uşor cu mâna stângă ceafa acestuia.

Un gest care activează ghilotina. Trebuie ştiut că ceafa este sediul simbolic al încrederii în sine. A pune mâna pe ceafă este un mod simbolic de a tăia capul interlocutorului.

Distanța

Indiferent de modul în care gazda vă întinde mâna, distanța care vă separă este mai importantă decât felul în care o face. A şti că o strângere de mână scurtă prezice o întrevedere sterilă este, după părerea mea, o informație prețioasă. La fel de prețioasă ca o strângere de mână lungă, care vă avertizează că sunteți foarte (sau aproape prea) bine-venit. Este un indicator de încredere al nivelului de disponibilitate al celuilalt.

Fiți atent, chiar foarte atent, la acest moment crucial care este primul contact. Întinderea brațului se petrece atât de repede, încât uităm, în general, să-i acordăm atenție. Strângerea de mână lungă este excepția,

strângerea medie este regula, iar strângerea de mână scurtă este apanajul oamenilor puterii sau care se presupun a fi ai puterii. De când am propus această ipoteză de lucru, am strâns mii de mâini şi concluziile mi-au confirmat mereu teoria.

Mai rămân două situații:

- Mâna care refuză să strângă sau care lasă impresia că ignoră mâna întinsă. Un sfat: renunțați fără să rostiți vreun cuvânt şi plecați fără să vă întoarceți, dacă doriți să păstrați respectul celei pe care o iubiți cel mai mult pe lume: propria persoană.
- A doua situație este mâna stângă întinsă de cel care vă primeşte. Este vorba despre un act de dispreț evident a cărui țintă sunteți. Nu se strânge niciodată mâna diavolului! În acelaşi timp, este mâna unui om invidios... chiar dacă este vorba despre un stângaci.

Caracatița

În locul unei simple strângeri de mână, interlocutorul vă strânge mâna şi antebrațul cu ambele mâini.

Prinderea antebrațului unui interlocutor este un mod simbolic de a-i neutraliza mijloacele de apărare. Acest tip de strângere de mână anunță un temperament de trădător. Indivizii care îl folosesc fără măsură sunt lipsiți de sensibilitate sau de căldură umană elementară. Perverşii narcisişti folosesc acest mod de intrare în subiect, înainte de a devora energiile sărmanului alegător neînsemnat. O să vă uite în zece secunde, pe ceas.

Acrobatul

Alesul vă strânge mâna dreaptă şi îşi pune mâna stângă pe umărul dumneavoastră drept.

Umărul drept este unul dintre sediile ambiției. Evident interlocutorul vă apreciază. Dar, vai, mâna stângă pe care o pune pe umărul dumneavoastră indică faptul că vă consideră supusul lui. Îi datorați fidelitate şi respect. Înnobilarea cu mâna stângă este un semn de stimă cu două tăişuri. Gestul este călduros, dar urmarea scenariului ar putea să vă dea fiori pe şira spinării. Fiți foarte vigilent, căci sunteți deja sub influența sa electorală!

Bătaia amicală pe braț

Când un deputat îşi bate pe braț colegul, pentru ca apoi să plece în grabă, este un semn că celălalt nu merită o strângere de mână.

Ciorchinele

Deputatul vă întinde vârfurile degetelor, în loc să vă ofere o strângere de mână.

Un personaj care nu se angajează decât prin vorbe. Această strângere de mână este cât de poate de semnificativă, fiți sigur. Neplăcut este că personajul adoptă adesea o atitudine convivială, care vă face să uitați nota discordantă de la început. Or, strângerea de mână în discuție este o adevărată declarație de simulare sau disimulare. Lasă impresia că vă primeşte

cu brațele deschise, că vă ascultă şi vă promite să se gândească la asta, fără să lase senzația că vrea să vă concedieze. Totul este virtual, inclusiv dumneavoastră!

Mâna diavolului

Interlocutorul vă întinde mâna stângă, fără a fi stângaci.

Am mai amintit de asta? Chiar dacă are mâna dreaptă ocupată, acest mod de întâmpinare este o dovadă de antipatie evidentă, însoțită de un zâmbet ipocrit. Provocator, intrigant şi manipulator, va face mereu în aşa fel încât să vă prindă la înghesuială, ca să vă râdă în nas. Spune minciuni pentru a obține adevărul, îi va trata pe toți ceilalți (inclusiv pe dumneavoastră) ca pe nişte persoane sărace cu duhul şi va pretinde că este foarte bine informat. Data viitoare când îl întâlniți, refuzați mâna stângă; va uita să v-o întindă pe dreapta.

Mâna moale

Îşi abandonează moale mâna în mâna dumneavoastră.

Este mâna molatică a seducătoarei în acțiune. Atitudinea este mai mult decât sugestivă şi sunteți deja alesul înainte de a fi deschis ostilitățile. Atenție! Este posibil ca interlocutoarea să vă tragă pe sfoară. Simulează o atitudine destinată să vă înşele asupra intențiilor sale reale. Fără ca, totuşi, să deveniți paranoic, aveți grijă nu vă aruncați în gol fără... paraşută!

Mâna alunecoasă

Deputatul vă întinde o mână în fugă.

Individid greu de ghicit, cu temperament de ipocrit. Abia dacă v-a luat mâna şi simţiţi că mâna strânge golul. Vă aflaţi în faţa unui ipocrit care, la nevoie, o să vă ofere un zâmbet fals, în acelaşi preţ. Ar trebui să fiţi orb, surd şi mut ca să-i acordaţi încrederea şi, mai ales, votul la următoarele alegeri.

Ciocul de raţă

Deputatul vă strânge mâna în cioc de rață. Vă blochează mâna în cleştele format din degetul mare şi celelalte degete, fără ca laturile celor două mâini să se atingă.

O strângere de mână ca oricare alta, pentru a vă semnala că nu sunteţi bine-venit sau că nu sunteţi la mare cinste. Individul este dispreţuitor şi nu se ascunde. În realitate, foloseşte tehnica manipulatoare a respingerii intrării în joc pentru a vă forţa să daţi cărţile pe faţă. Dacă jocul dumneavoastră îi surâde, îl veţi vedea Schimbându-şi atitudinea într-o clipă. Îi va face chiar plăcere să-şi justifice lipsa de căldură iniţială, sub pretextul unei neînţelegeri. Ipocrit şi pervers, vă va lua în cătare ca pe o raţă sălbatică.

Zdrobitorul

Interlocutorul vă strânge mâna zdrobindu-vă degetele.

Este, evident, lipsit de siguranţă, altfel n-ar avea

nevoie să zdrobească mâinile interlocutorilor. Strângere de mână frecventă la subiecții în căutarea unui motiv de confruntare, pentru a scăpa de un sentiment de inferioritate, este o modalitate ca oricare alta de a se afirma când se simte în poziție de inferioritate. „Sunt puternic, deci sunt slab”, este mesajul transmis de inconştientul celui care zdrobeşte.

Cârligul

Vă strânge mâna dreaptă şi vă prinde cotul sau bicepsul drept cu mâna stângă.

Iată o strângere de mână oarecum invadatoare. Dacă aparține unui prieten, nu are nicio relevanță. În schimb, dacă este vorba de un ales şi dacă sunteți un susținător al partidului, va trebui să vă retrageți imediat. Interlocutorul contează pe dumneavoastră cerându-vă mult mai mult decât veți fi dispus să-i oferiți. Va încerca să vă influențeze sau să vă manipuleze încă din primele minute ale întâlnirii. „Apropo, ce faci duminica viitoare?”

Moluscă

Interlocutorul vă strânge mâna cu o moliciune afectată.

Această strângere de mână specială indică un refuz de a-şi lua angajamentul sau de a vă recunoaşte ca pe un interlocutor valabil. Strângerea de mână moale aparține, în mod normal, unui individ al cărui temperament este mai degrabă servil, deşi dispune de oarecare putere. Nu vă încredeți niciodată în anvergura sau în reputația lui, este contrafăcută; aveți încredere

în strângerea de mână, îl trădează mai mult decât zâmbetul de pe buzele făcute pungă. „Strângerile de mână moluscă” sunt ale unui individ care are probleme cu gestionarea puterii pe scară ierarhică, chiar dacă este vorba de şeful vostru sau de un superior.

Substitutul

Interlocutorul vă întinde indexul sau câteva degete în loc să vă strângă mâna.

Nu sunteți, pentru el, decât o imagine virtuală pe care o va uita în câteva secunde. Se pregăteşte simbolic să vă părăsească înainte chiar de a vă fi întâlnit. Deşi aparține registrului strângerilor de mână, gestul nu este mai mult de un surogat. El traduce o lipsă de motivație, adesea cu o nuanță de dispreț pentru cel căruia îi este oferit un deget în loc de mână. Este şi acțiunea unui individ care nu se angajează decât superficial în ceea ce face şi care nu-şi respectă, în general, promisiunile. S-ar putea pune întrebarea dacă există o ierarhie a respectului pe care vi-l poartă în funcție de numărul de degete întinse? Nu cred. În orice situație, nu vă sfătuiesc să votați pentru un candidat care vă strânge mâna în acest fel, chiar dacă este vorba de cel mai bun candidat posibil. Veți fi decepționat ulterior.

Mâinile carnivore

Alesul vă strânge mâna sau ambele mâini în mâinile lui.

Simulează o atitudine amicală pe care este departe să

o simtă. Luați exact pe dos ceea ce vă spune şi coborâți degrabă la următoarea stație de metrou! În seria strângerilor de mână, am numit această atitudine „mâinile carnivore”, şi asta spune tot. Acest tip de strângere de mână este semnul unui comportament viclean din partea celui care îl foloseşte. Lasă impresia că vă întâmpină ca şi cum ați fi exact acela pe care îl aştepta, punându-şi toate speranțele în dumneavoastră. Gestul are un aer călduros şi poate fi văzut deseori în reportajele de televiziune sau în fotografiile din reviste. Politicienii abuzează de el pentru a crea impresia unei întâlniri cordiale.

Cine întinde mâna primul?

Dacă alesul este cel care o face, el aplică regula convivialității electorale. Un punct marcat. Dacă acela sunteți dumneavoastră, mai bine votați cu celălalt candidat.

V DE LA...

Vârful degetelor

Cu toții am simțit, cu siguranță, cât de sensibile pot fi buricele degetelor. În mod simbolic, buricele degetelor se identifică inițial cu empatia, acea sensibilitate intuitivă a sentimentelor care vă permite să simțiți ce simte altul, de parcă ego-urile individuale ar fi interconectate. Empatia buricelor degetelor este foarte utilă în multe domenii, printre care kinetoterapia.

Unul dintre gesturile semnificative cu care sunt

asociate buricele degetelor este „clopotnița”, un cod gestual clasic al culturii televizuale. Un gest care trădează, *a contrario,* lipsa de empatie a personajului care îl reproduce. Oratorul, cu coatele sprijinite, îşi lipeşte buricele degetelor unele de altele, în formă de acoperiş mobil. Iată o atitudine care trădează o anume ambiguitate, dacă nu o ambiguitate clară. Este o secvență gestuală la modă pentru politicienii care lasă impresia că înțeleg ceea ce ignoră. Acest gest simbolizează lipsa de structură a discursului. Vorbitorii care reproduc foarte des clopotnița se fac, uneori, că rup legătura dintre buricele degetelor. Un fel de țopăială a degetelor, cu coatele în echilibru. S-ar zice că sunt nerăbdătoare să termine. Cu siguranță, ați înțeles. Şi chiar sunt nerăbdători dacă se înregistrează o întrerupere a contactului între buricele degetelor.

Revizionismul şi limba de lemn ar putea fi sensul sintetic al acestui gest special şi, mai ales, foarte politic. Când un politician îşi depărtează palmele cu buricele degetelor unite, înseamnă că vorbeşte asumându-şi riscuri sau că încearcă să nu abordeze o temă dificilă.

Clopotnița aparține ignoranților care fac pe savanții fără studii. Şi politicienii nu sunt singurii în această situație. Este adevărat că trăim într-o țară unde ignoranța înseamnă o constatare a eşecului. În Franța, trebuie să ai răspuns la orice, mai ales când nu ştii nimic.

PARTEA A IV-A

CANDIDAȚII LA PREŞEDINȚIE

A FOST ODATĂ... NICOLAS SARKOZY, OMUL CARE VALORA 50 DE MILIARDE DE EURO

A priori, profilul fiecărui individ se descoperă cu ajutorul a trei refrene gestuale elementare, pe care le reproduce de mai multe ori pe zi: felul în care îşi încrucişează brațele; felul în care îşi încrucişează degetele, urechea preferată, la telefon.

Aceste lucruri odată stabilite, care este profilul gestual al preşedintelui? Greu de spus, căci, spre deosebire de majoritatea oamenilor, şeful statului abuzează de ambele urechi pentru a răspunde sau a suna când îşi foloseşte nenumăratele telefoane mobile. Ceea ce se ştie deja este că încrucişează brațele în mod ofensiv (brațul drept domină brațul stâng) şi că încrucişează degetele în mod afectiv (degetul mare stâng îl domină pe cel drept). Aceste două refrene gestuale invariabile şi confirmate indică, pe de o parte, că preşedintele nostru este un ofensiv care are nevoie să aibă încredere în el pentru a obține respectul concetățenilor, şi, pe de altă parte, că tonul şi fondul discursurilor sunt mai afectate de emoție decât de rațiune. Ştie să-şi facă emoțiile să vibreze în armonie cu cele ale publicului.

Orice comunicare se bazează pe o frecvență dinamică a sentimentelor (cunoscută şi sub numele de dinamică mentală), care animă mentalul fiecărui individ. Dacă încrucişați degetele mari în mod afectiv, la fel ca Nicolas Sarkozy, degetul mare stâng dominant indică

faptul că frecvența dinamică pe care o aveți va fi emoțională. Frecvența are aceeaşi valoare mai ales cu tonul discursului. Emoțiile vă vor domina mereu rațiunea.

Din asocierea modurilor ofensiv şi afectiv rezultă un preşedinte al cărui rol social implică nevoia lui de a unifica sau de a iniția. Acest rol de inițiator este o haină care îi vine ca turnată. Cel care inițiază este cel care ştie, care îl conduce pe ignorant pe drumul cunoaşterii, fie ea şi total neconcordantă cu realitatea faptelor. Cât priveşte rolul de unificator, mulți politicieni dispun de această calitate esențială. Ar putea fi politicienii altfel?

Lucrurile se complică la nivelul celui de al treilea refren gestual: cel al urechii la care ține telefonul. Țrrr… el duce mobilul la urechea stângă, o clipă mai târziu, telefonul este lipit de urechea dreaptă. Acest al treilea refren îi determină profilul gestual generic de bază. Este Creativ sau Tribal? Sau amândouă? Fără îndoială, un profil mutant? Un Tribal Creativ! Are totul, imaginație, idei, fler şi capacitatea de a-şi realiza visurile adunând lângă el o echipă care îl va urma în infern sau în paradis. Tribalul Creativ este un creator de oportunități, un creator de întreprinderi sau un creator, pur şi simplu. Totuşi, devine uneori prea imprudent atunci când totul îi reuşeşte fie prea repede, fie prea uşor. Dar când trebuie să strângă din dinți ani la rândul, Tribalul Creativ aplică din instinct proverbul chinezesc care spune că boul se mişcă încet, dar pământul e răbdător. Îşi aranjează pionii, îşi organizează apărarea, îşi seduce prietenii şi îşi supune duşmanii. Tribalul Creativ este un redutabil

manipulator.

Câteva puncte forte

Ofensivul

Fapt rarisim, şeful statului nostru nu încrucişează des braţele în faţa fotografilor. Ca să se întâmple asta, trebuie să fie foarte furios. Căci braţele nu sunt încrucişate decât atunci când vrei să te protejezi de un sentiment de ostilitate sau în faţa unei invadări a teritoriului mental.

Am descris pe larg portretul ofensivului şi pe cel al defensivului în *Interpretarea gesturilor* şi nu mă voi repeta reluându-le aici. Să ştiţi că cei doi preşedinţi de dinaintea lui Nicolas Sarkozy au fost defensivi. Mai vicleni, mai prudenţi şi mai puţin activişti!

Doar un mic amănunt pentru a contura mai bine discuţia: încrederea în sine este, în acelaşi timp, o postură mentală, un carburant esenţial şi un capital psihologic primordial. Pot fi încrezător în mine într-o situaţie pe care o stăpânesc sau căreia îi controlez toate aspectele. A avea încredere în sine înseamnă, în primul rând, să-ţi acorzi încredere. A nu avea încredere în sine înseamnă să te temi de tine însuţi. Mariajul între încredere şi Eu este un abuz de limbaj. Încrederea nu este investită numai în Eu (sau în sine), ci şi în aptitudinile de care dispuneţi pentru a înfrunta o situaţie nouă sau pentru a stăpâni o activitate.

Modul afectiv

Împletirea degetelor este un refren gestual invariabil, unul dintre cele trei refrene de bază ale gramaticii gestuale. Preşedintele este, incontestabil, un tactician de prim-plan, o calitate pe care nu o au toţi aleşii, contrar a ceea ce aţi putea crede. Francois Mitterand nu era un tactician. El a reuşit să se facă ales eliminându-şi adversarii. Era un ucigaş. Chirac era un manipulator de geniu. Numeroşi deputaţi sau primari ai marilor oraşe sunt aleşi pentru că au un talent politic în sensul peiorativ, chiar pervers, al termenului. Tacticienii gestuali sunt rarisimi. Acest atu face, de altfel, parte dintre cele trei calităţi indispensabile ale unui mare conducător: trebuie să stăpânească terenul, să aibă simţul anticipării şi, mai ales, să ştie să se înconjoare de colaboratori care să-i execute ordinele.

Are preşedintele Sarkozy aceste trei atuuri? Cu siguranţă are două dintre ele: simţul tactic şi simţul resurselor umane. Îi lipseşte, poate, simţul anticipării. Căci, dacă dispunea 100 de această capacitate, nu ar fi fost preşedintele francezilor, ci manager.

Un preşedinte introvertit sau extravertit?

Îşi duce, în general, mobilul la urechea dreaptă, dar nu o face întotdeauna. Ceea ce ar putea indica o dublă lateralitate telefonică şi un profil mutant.

Introvertitul este un individ care *se comunică* altora, spre deosebire de extravertit (ureche dreaptă la telefon) care *comunică cu* alţii. Introvertitul îl informează pe

celălalt filtrându-şi discursul prin interpretarea ego-ului. Este vorba, evident, de mai mult „mine, eu” decât „tine, tu”. Îşi ascultă interlocutorii în diagonală, dar vorbeşte despre el direct şi mult.

Când pune întrebări, nu sunt niciodată sau aproape niciodată întrebări deschise (de ce, cum, cine, unde, în ce fel etc.), ci întrebări închise, al căror răspuns lasă impresia că-l cunoaşte.

Acest gen de întrebări nu necesită ca răspuns decât un da sau un nu. Dacă interpretați întrebarea şi vă pierdeți în explicații stufoase, vorbiți la pereți. Este, deci, postura lui creativă.

Introvertitul mutant

În ceea ce-l priveşte pe introvertitul mutant, el se admiră doar pe sine. Nu faceți parte din universul lui, ci dintr-un decor de care se înconjoară, ca de tot atâtea oglinzi umane. Are nevoie de prietenia dumneavoastră ca de un carburant: „Ai văzut cum l-am mai criticat?” Aplaudați şi veți fi apreciat! Dar introvertitul mutant se poate dovedi şi generos şi pasionat, nu doar meschin şi deprimat. În realitate este ciclotimie. Pentru a-l putea urma, nu trebuie să suferiți de rău de mare. Va distruge ce a iubit cu rea-credință perfectă şi va adora ceea ce a distrus, până şi amintirea obiectului adorației sale. Această ciclotimie provine dintr-o hiperactivitate profesională şi chiar sexuală, de care are nevoie pentru a-şi stimula creativitatea sau eficiența acțiunii. Nu funcționează cu economie, din punct de vedere strict energetic, ci cu risipă. Dar introvertitul mutant are, adesea, mai mult noroc decât inteligență, iar şansa îl

poartă pe brațe, ceea ce îl face să reuşească uşor, cu felicitările juriului format din prieteni ipocriți. Am uitat să vă spun că introvertitul mutant nu are prieteni, doar duşmani şi peştişori care înoată alături de rechini şi care îl urmează pentru a se bucura de firimiturile care cad de la masă.

Tribalul Creativ în câteva cuvinte...

Tribalii Creativi sunt creatori de oportunități, creatori de întreprinderi sau creatori, pur şi simplu. Totuşi, devin uneori prea aroganți când le reuşeşte totul foarte repede sau foarte uşor. Adevărata cireaşă de pe tort, Tribalii Creativi sunt redutabili manipulatori. Dar asta se observă fără să fie nevoie de decriptarea gesturilor preşedintelui.

Sarko este realmente un om al puterii conform definiției?

Pentru a afla, trebuie să descoperim modul în care încleştează palmele. Căci poate avea toate calitățile unui şef, fără a avea simțul puterii. Or, acest din urmă atu este indispensabil atunci când pretinzi că vrei să conduci cea mai mare întreprindere a țării, care este şi cel mai puțin rentabilă: Statul.

Omul competenței

Mod de încrucişare afectiv, cu degetul mare stâng dominant/Mod de prindere al competenței, cu degetul mare stâng dominant, deci degetul mare stâng este

dominant în ambele situații.

Nu, Nicolas Sarkozy nu va fi un om al datoriei, în sensul strict al cuvântului, ci un om al competenței şi al talentului... politic, se înțelege.

Modul de prindere numit în cleşte, palmă contra palmă, este un refren gestual invariabil foarte des întâlnit. Face parte dintre elementele de bază ale interpretării gesturilor. Dacă încercați să-l reproduceți, veți constata că aveți o poziție preferată: fie degetul mare şi mâna dreaptă domină stânga, fie invers.

A fi un om „de competența” înseamnă, înainte de toate, a fi capabil să te angajezi într-o activitate sau să faci lucrurile înainte de a le stăpâni. Mâna stângă domină dreapta. Indivizii care preferă modul competenței sunt mai autonomi, dar şi mai *imprevizibili* decât cei care încleştează palmele în conformitate cu modul datoriei.

Mai mult analogic decât logic, deci mai mult creativ decât riguros; fie că urmăreşte interesul grupului sau al lui personal, nu cunoaşte decât căile sinuoase ale manipulării, bătute pentru a-şi atinge scopul. Manipularea evenimentelor, a oamenilor sau a sentimentelor, dar nu obligatoriu în scopul de a înşela. Este în căutarea eficienței acțiunilor, dar inițiativele lui nu sunt întotdeauna atât de rentabile pe cât îşi doreşte. Un lucru care trebuie spus, în ciuda tuturor brațelor care muncesc din greu în jurul lui...

Rămâne un mister de elucidat!

Soția lui este „Sarkocompatibilă”?

Caria Bruni este o ofensivă. Încrucişează brațul drept

dominant. Ascultă la telefon cu urechea dreaptă şi îşi fixează încheietura dreaptă, ceea ce înseamnă că este impulsivă. Dar cum îşi încrucişează degetele? Dacă degetul mare drept este dominant, va aparține profilului Challengerului. Dacă degetul mare stâng este dominant, va aparține profilului Tribal. Frumoasa primă doamnă nu este plină de compasiune, ceea ce o face să reproducă rareori modul de împletire a degetelor în fotografiile pe care le-am putut cerceta. În realitate, este o Tribală, la fel ca soțul ei. O *mama mafiosa!*

Cei doi nu sunt compatibili deloc sau sunt prea compatibili, dar niciodată între cele două stări. Clonele gestuale sunt antagoniste (contrarii) – fie este totul bine, fie este totul rău şi ruptura este iminentă. Avantajul unui cuplu de Tribali constă în faptul că sunt mai îndrăgostiți de puterea pe care o dețin decât de partener. Cecilia Sarkozy era şi ea tot o Tribală.

Profilul lui gestual

Ave Caesar, cei care se duc la moarte...

Brațul ridicat la 45°, mâna în pronație, deci îndreptată în jos, cu degetele lipite? Ştiu la ce vă gândiți, gestul este nepotrivit, dar nu înseamnă ceea ce credeți şi nu l-aş vedea bine pe preşedinte dacă ar face semne de supunere Frontului Național. Sarko încearcă, cu siguranță, să calmeze înflăcărarea susținătorilor, ridicând palma dreaptă în fața publicului care îl aplaudă, lucru care se face în mod regulat. Numai că fotograful a declanşat aparatul şi unghiul din care a

surprins imaginea dă o impresie greşită. Nu trebuie să crezi în aparențe, ele sunt, prin definiție, înşelătoare.

Bezele!

Preşedintele, sufocat de mulțimea de simpatizanți, trimite cu mâna dreaptă bezele către fotografi şi susținători. Groaznică greşeală gestuală! O adevărată bezea nu se trimite decât cu mâna stângă. Exact ca sărutul pe obrajii unei frumoase necunoscute care tocmai vă este prezentată: stânga/dreapta şi nu invers, dacă vă place mult sau dacă vă bate mai tare inima după ce i-ați simțit parfumul (sau parfumul mirosului, ceea ce nu este acelaşi lucru şi e şi mai ieftin pe deasupra).

Este vorba despre o regulă care nu suportă nicio excepție. Am observat sute de pupături băloase, între sute de oameni celebri sau anonimi, pe micile ecrane şi în viața reală. Sărutul care vine din inimă este un sărut care se aplică întotdeauna pe obrazul stâng al celui care îl primeşte. La fel, cel care vă întinde obrazul drept ca să primească omagiul buzelor dumneavoastră nu vă are chiar cu totul la inimă. Se preface chiar şi în fața propriilor sentimente.

La fel stă cazul şi cu bezelele. Sarko, fericit înainte de voiajul de nuntă la Petra, la începutul lui 2008, ridică mâna stângă pentru a face un semn presei. Acest gen de mici amănunte sunt cele care îi trădează pe mai marii lumii şi pe care cei mărunți, ca mine şi ca dumneavoastră, le pot decripta frecându-se pe burtă de plăcere. Ne bucurăm şi noi de ce putem, nu de ce vrem.

Calmos!

„Să ne calmăm! N-am terminat!” Mâna în pronație, la nivelul corpului se traduce în două feluri?

- explicit
- implicit

Modul explicit

Impune linişte auditoriului entuziast.

Modul implicit

Este un cod care anulează, destinat să minimalizeze adversarul sau cuvintele lui. Şi trebuie să spun că preşedintele îl foloseşte şi chiar abuzează de el. Trăsăturile feței sunt, în general, în concordanță cu sensul pe care îl dă acestui gest: sever, la limita reproşului.

Cota de improbabilitate

Buricul degetului mare unit cu cel al indexului, celelalte trei degete desfăcute în evantai.

Pentru a reproduce un cerc digital perfect, ca acela pe care ni-l oferă cu regularitate preşedintele, trebuie să ai obişnuința de a face promisiuni electorale a căror realizare este încredințată viitorului. Dar intenția contează, nu-i aşa?

De fapt, am remarcat că acest cod gestual este rareori folosit fără un scop şi mai ales de către oratori,

în fața publicului format din susținători.

Tocmai am postulat o cotă de improbabilitate pentru politician în campania electorală. Pentru a evalua această cotă de improbabilitate este suficient să adunăm numărul de cercuri digitale simple sau duble pe care le reproduce în timpul unei ore de discurs.

Să vă explic acum ce este o cotă de improbabilitate! Dincolo de un set de 30 de cercuri digitale pe oră, credibilitatea promisiunilor electorale ale unui candidat poate fi pusă sub semnul îndoielii. Punctul în care aceasta devine evident grotescă este peste 45 de astfel de cercuri digitale pe oră. Tribunul a atins pragul de improbabilitate. Ceea ce promite nu este mai probabil decât debarcarea extratereştrilor în timpul unui *garden party* la Elysee. În Spania acest gest frumos este o insultă gravă şi are legătură cu sodomia. Deci, evitați-l dacă mergeți în vacanță prin părțile acelea!

Dirijorul

Postura are legătură cu aceea a unui dirijor. *Cu palmele, având degetele desfăcute în scară la nivelul feței,* îşi trânteşte violent argumentul principal. Acesta este genul de gest reprodus în timpul unui miting şi cu ajutorul căruia recunoaştem liderul charismatic.

Unele coduri gestuale nu aparțin vocabularului corporal al unui om obişnuit, el trebuie să exercite, pentru un timp, o formă de putere pentru a le dobândi. Cu degetele în scară, mâinile ridicate la nivelul feței, buzele închise şi fața marcată de hotărâre, intonează, în concluzie, un imn spre gloria proprie. Dobândirea puterii se face, în parte, prin însuşirea involuntară a

unei serii de refrene gestuale şi de posturi charismatice. Cea a dirijorului este una dintre ele. Dar nu este vorba oare, pur şi simplu, de o exteriorizare gestuală a evoluției psihologice a liderului? Codurile gestuale ale unui câştigător nu sunt cele ale unui perdant, ceea ce oricine va accepta fără prea multe discuții. Te simți mai bine în corpul tău când guşti din plăcerea succesului, un sentiment care transformă inevitabil gestica. Posturile şi gesturile nu sunt, în cele din urmă, decât o reprezentare obiectivă a sentimentelor subiective care vă animă.

Şşşt!

„Fiți discret” pare să spună prin gesturi preşedintele, cu *indexul poziționat în profil şi lipit de gură.* A nu se confunda cu indexul omerta, cu interiorul falangei lipit de buze. Pentru un bun portretist al exprimării verbale sau gestuale, preşedintele este uşor de citit. Este uneori atât de previzibil, încât devine chiar amuzant. Dar şi mai nostim este că ziariştii îi analizează reacțiile, declarațiile şi tăcerile la infinit, scăpând din vedere semnele cele mai evidente: gesturile. Un profil Tribal Creativ este incapabil să spună adevărul, cu toate că ar putea minți cu mai mult folos pentru a-şi apăra spatele. Este şi mai puțin capabil să păstreze un secret fără să-l împartă cu colaboratorii cei mai apropiați, printre care există întotdeauna un Iuda care va informa revistele de scandal, mereu la pândă. Şi acest standard foarte convențional folosit pentru a sugera ideea de tăcere nu este niciodată reprodus de cei care ştiu să păstreze un secret. Căci gestul nu se reproduce decât

atunci când secretul a devenit public.

Degetele în clopotniță

Buricele degetelor sunt în contact, dar palmele rămân depărtate. Este un gest tipic politicienilor, fiind întâlnit numai în mediul aleşilor.

Este vorba despre o atitudine care trădează o oarecare ambiguitate, dacă nu chiar o ambiguitate evidentă. Secvență gestuală la modă printre politicienii care lasă impresia că înțeleg ceea ce, de fapt, ignoră. Buricele degetelor se ating formând structura unei clopotnițe virtuale. Acest gest simbolizează lipsa de consistență a gândirii. Vorbitorul care reproduce foarte des clopotnița se face, uneori, că rupe contactul dintre degete. Un fel de țopăială a degetelor, cu coatele sprijinite. Lasă impresia că sunt nerăbdători să termine.

Postura este afectată şi dă sentimentul că acela care o reproduce îşi controlează imaginea publică. Când un politician reproduce clopotnița înseamnă că nu mai reuşeşte să continue sau că, mental, a intrat în concediu de odihnă.

Cornuto

Degetul mic şi indexul aceleiaşi mâini sunt ridicate, în timp ce mijlociul şi inelarul sunt îndoite şi lipite de palmă cu degetul mare.

În Italia, acest gest este o insultă adresată unui bărbat despre care se bănuieşte că este înşelat de nevastă, fiind un încornorat. Gestul se poate referi, de

asemenea, la coarnele diavolului. Reprodus în afara acestor contexte convenționale, capătă o altă semnificație, în funcție de mâna care îl face. Reproducerea frecventă a acestui cod al mâinii drepte de către preşedintele nostru nu are, evident, nicio legătură cu semnificația pe care o acordă vecinii noştri latini sau cu vreo semnificație luciferică. De altfel, în momentul alegerilor din 2007, reproducerea destul de frecventă a acestui gest era un mister gestual uimitor pentru primul dintre francezi. A încetat să facă acest gest când a fost ales şi, mai ales, când şi-a întâlnit actuala soție.

Se ştie că indexul drept este degetul lui a fi, al afirmării de sine, al puterii paterne, al stăpânirii de sine sau al potențialului şi al autorității; degetul mic este degetul ambiției, al vanității, al viitorului şi al curiozității. Combinația acestor două degete ar putea indica o nevoie de a-şi stăpâni destinul.

În timpul precedentei campanii prezidențiale, Nicolas Sarkozy nu a renunțat să reproducă acest cod, care se pare că i-a purtat noroc. În plan pur politic, se înțelege.

Vinovatul

Mâna stângă lipită de stern dovedeşte că se disculpă de acuzații. Mâna stângă centripetă, care apără sternul, este o mână tulburată emoțional de un atac verbal neaşteptat. „Cum, eu? Niciodată!” pare să obiecteze. Gestul este tipic pentru reaua-credință a celui care îl reproduce. Nu arăți niciodată spre propria persoană cu latul mâinii când nu ai nimic să-ți reproşezi. Secvența este des întâlnită în vocabularul

gestual al celui care simulează şi mai ales al mincinoşilor.

Poziţia două fără zece!

Mersul ciudat îl obligă să se uite unde pune piciorul. Mersul preşedintelui este cel al unui om grăbit să trăiască, al unui om stresat de nevoia de a atinge un obiectiv inaccesibil pentru muritorii de rând. Lasă impresia că merge împotriva curentului sau că escaladează un zid în pantă.

Degetele unificatoare

Adunarea degetelor în buchet este un gest unificator pe care politicienii îl folosesc, uneori chiar prea des. În realitate, cei care abuzează de el cu adevărat sunt aceia cărora le lipseşte cu desăvârşire simţul unificator, şi nu este cazul hiperpreşedintelui nostru. Toate profilurile Tribale sunt capabile să-şi adune simpatizanţii în jurul unui program ori al unei idei. Este posibil să ai o minte bine organizată şi să nu ştii cum să-ţi aduni trupele? Şi apoi, pentru a unifica trebuie să ştii să împărţi sinecuri. Iar Sarko ştie să o facă bine!

Indecşii dominanţi

Aveţi milă! Nu trageţi în pianist! Ridică palmele în faţă, cu degetele depărtate, de parcă ar fi ameninţat de o armă, ceea ce permite măsurarea aproximativă a lungimii indecşilor în comparaţie cu aceea a inelarelor.

Preşedintele aparţine acelui grup de 22 dintre oameni

al căror index este egal sau uşor mai lung decât inelarul. Acest amănunt anatomic poate explica dorința acerbă de a învinge, care îl animă în campania prezidențială.

Comparați lungimea acestor degete la propriile mâini! Dacă indexul drept este egal sau mai lung decât inelarul, vă veți manifesta amorul propriu sau veți căuta să vă afirmați în orice împrejurare. Scopul va justifica mereu mijloacele. Ca lider, veți fi autocrat şi uneori tiranic pentru că vreți să reuşiți. Cei cu indecşii dominanți trăiesc, iubesc şi, uneori, se căsătoresc în funcție de carieră. Sunt luptători. Au viciul de a obține avantaje cu ajutorul virtuților lor.

Altă observație pe care am făcut-o de-a lungul anilor: indecşii stângi mai lungi aparțin indivizilor net mai fuzionali sau mai posesivi. Sunt extremişti în iubire, îşi iubesc cu pasiune partenerii. Nu este vorba decât despre o serie de observații care nu se bazează pe date statistice suficiente pentru a fi confirmate.

Dar ipoteza este incitantă şi ar merita un studiu comparativ în plan comportamental şi statistic mai serios decât cele câteva zeci de observații pe care le-am putut face pe apropiați şi în relațiile profesionale.

Impostorul

Acesta este numele pe care l-am dat gestului prin care se curăță comisurile umede ale buzelor. Gura se strânge, degetul mare şi indexul în formă de pensetă şterg saliva în uşor exces de la marginile gurii.

Este un gest tipic pentru un mincinos dublat de un escroc. Preşedintele îl reproduce rar, dar cu toții

suntem în pericol de a ne afla, într-o zi, în postura de şarlatan în fața unui interlocutor care ştie prea mult despre asta şi care, în cazul de față, ar face mai bine să-şi țină gura. În toate CV-urile există pete care nu pot fi şterse. Să zicem că profit, în mod necinstit, de reacția gestuală a victimei mele preferate pentru a vă pune în gardă împotriva interlocutorilor care ar reproduce acest cod urât mirositor sub nasul dumneavoastră delicat.

Indexul revolver

Unii oameni politici nu au decât doi indecşi la mâini!

Cel care declanşează prea des *unul sau ambii indecşi, cu degetul mare în formă de trăgaci sau ridicat,* pentru a da greutate intervențiilor sale, este un fel de cowboy gestual. Renunță la mâini în favoarea unui singur deget, ca şi cum toată puterea lui ar sta în indexul ostil îndreptat spre interlocutor. Făcând gestul, măreşte calitatea sau impactul argumentelor. Devalorizează sensul cuvântului comunicare pentru că simte nevoia să aibă mereu dreptate. Îşi urmează indexul aşa cum un câine îşi urmează stăpânul.

Ce fel de cowboy aveți în față?

Întinde indexul stâng sau indexul drept, ori poate pe amândouă?

Acuzatorul întinde indexul drept. Folosirea abuzivă a indexului drept evidențiază o mentalitate de acuzator de rea-credință. Nu este obligatoriu sinonim. Cu toate că…

Invidiosul întinde indexul stâng. Folosirea frecventă a acestui index este un semn al unei crize de gelozie. Nu-i place să fie lăsat în umbră sau să i se fure ocazia de a fi vedetă. Abonații la indexul stâng se inflamează uşor pentru fleacuri.

Cei cu tulburări de comportament întind *ambii indecşi în acelaşi timp!* Funcționează după modelul „persecutor”, imediat ce este contrazis.

Tiranul domestic trece de la un index la altul. O calitate îl diferențiază de indexul invariabil: se face adesea remarcat printr-un grad de îndrăzneală ieşită din comun. Un atu care anulează defectele. Bucuria de a poseda este un carburant atât de eficient, încât gelozia sau invidia devin motoare ale îndrăznelii. Şi grație îndrăznelii, gelosul va procura obiectul sau subiectul pe care şi-a dorit atât să-l posede.

Indexul stâng la 45°

Indexul stâng atinge buzele într-un unghi de 45°. Este semnul unei mari gelozii. Indexul stâng este degetul care identifică nevoia de a poseda, de a avea. Buzele sunt sediul simbolic al furiei şi al minciunii, în cazul buzei superioare, şi al cupidității sau al lăcomiei, în cazul buzei inferioare.

Indexul omerta

Indexul pecetluieşte buzele, cu palma înăuntru. Indexul omerta stâng nu este acelaşi lucru cu indexul omerta drept. Acest index are ca misiune să blocheze

cuvintele care ar putea să iasă din gura preşedintelui şi pe care este mai bine să le cenzureze pe loc.

Indexul omerta stâng evidențiază dorința de a poseda, în sensul larg al termenului. Indexul stâng nu intră în contact cu buzele pentru a vă respecta timpul luării de cuvânt, ci pentru a pregăti argumentele pe care le veți prezenta. *Este un index manipulator.*

Indexul omerta drept indică nevoia de a se afirma, de a exista în ochii proprii sau în ochii adversarilor. Este indexul unui individ care îşi refulează agresivitatea. Nu interpretați greşit înțelesul zâmbetelor. Sunteți deja mort, dar încă nu o ştiți.

Indexmenii

Ambii indecşi întinşi în paralel, cu degetele mari strânse, nu sunt indecşi revolver, ci un gest care aparține unei mentalități foarte speciale.

În *Interpretarea gesturilor,* explic sensul acestui cod gestual. Dincolo de un anume nivel emoțional, circuitele unor neuroni speciali se pun în funcțiune. Funcționarea lor se asociază cu emoțiile care merg de la beția succesului până la sentimentul de armonie. Se întâmplă ca, într-o ambianță emoțională foarte încărcată, aşa cum este cea a unui concert rock, a unei ceremonii religioase sau a unui meci de fotbal important, unii să se găsească dintr-odată în armonie totală cu vecinii lor. Aceste circuite neuronale au efecte asemănătoare cu cele produse de cocaină, de LSD sau de amfetamine. Senzațiile care decurg de aici sunt

asemănătoare cu cele trăite în timpul unei meditații yoga.

De la euforie la exaltare

Reacțiile biochimice se blochează într-o fază de euforie numită, în engleză, *elation,* nivelul unui hormon cerebral, serotonina, fiind anormal de scăzut. Or, acest hormon joacă un rol de regulator al emoțiilor. El asigură şi transmiterea informației prin intermediul sistemului nervos. Din acel moment, individul nu mai poate gândi. Are senzația că trece dincolo de cunoaşterea reală, că atinge adevărul absolut, un adevăr asupra căruia nu se va mai întoarce. Pierde orice simț al realității, se simte plin de energie şi, adesea, simte chiar o excitație sexuală. Această stare corespunde unei „experiențe religioase primare”. Exaltarea îl face pe politician să devină megaloman sau mistic... sau chiar amândouă, în acelaşi timp. Gaddafi este un bun exemplu.

Intervin modificările biologice cerebrale şi, prin urmare, persoana exaltată îşi pierde capacitatea de a constata o eroare sau de a se pune sub semnul întrebării: devine *rigidă şi arogantă.*

Dat fiind faptul că sunt incapabili să-şi modifice comportamentul, rigiditatea megalomanilor poartă în ea germenii viitorului eşec. Ciudat paradox: odată ajuns la beția succesului, politicianul descoperă acum că este mai puțin inteligent decât era înainte.

Unele persoane, care tind spre un scop care seamănă, mai degrabă, cu o himeră, dau dovadă de o combativitate deosebită. Dar dacă, în căutarea lui,

ajung până la exaltare, înflăcărarea poate lua înfăţişarea unui militantism sau a unui prozelitism încrâncenat. Mulţi kamikaze sau terorişti aparţin acestei categorii de indivizi, fiind, foarte probabil, Creativi care nu se pot realiza şi se distrug.

De la aneantizare la admiraţie

Această inversare a sentimentelor are o bază biologică. Când starea de dezamăgire se prelungeşte anormal, printr-un mecanism încă neelucidat în totalitate, secreţia de serotonină scade brusc. Negarea de sine devine atunci iluminare. Istoria este plină de astfel de personaje charismatice, care au atras în siajul lor mulţimi abuzate... Uneori această „reacţie neurobiochimică" devine îngrijorătoare din punct de vedere social, mai exact atunci când cei care trăiesc această experienţă intră într-o „instituţie a adevărului" sau într-o sectă. De-a lungul istoriei, sunt nenumărate instituţiile care au pretins că sunt în posesia adevărului absolut, având ca scop salvarea popoarelor, chiar a întregit umanităţi. Vocaţia lor pentru universal le însărcina cu misiunea de a arunca anatema asupra celor care nu erau de acord cu ele şi a masacra spiritele care se opuneau dominaţiei lor. Dar se produce un alt fenomen, şi mai neliniştitor: în sânul acestei instituţii a adevărului, cei „puri" încep să se excomunice între ei, „aleşii" încep să se denunţe reciproc Inchiziţiei, iar elita sfârşeşte prin a-şi extermina complicii de altădată. De la Robespierre la Stalin, trecând prin Pol Pot şi ayatollahul Khomeini, apostolii iubirii sau ai urii universale, toţi au bătut recorduri ale intoleranţei şi ale

ororii. Savonarola a fost ars pe rug, Hitler s-a sinucis în străfundurile buncărului său, Francisc din Assisi a fost sanctificat. Şi, totuşi, aventura lor mistică dovedeşte acțiunea aceluiaşi mecanism neurobiochimic şi arată clar că delirul care pune stăpânire pe un creier se transmite mulțimilor. Creativii nu sunt toți nişte naivi. Însă preşedintele nostru aparține unui profil mutant: Tribal Creativ, ceea ce îl face să nu corespundă, în totalitate, acestui profil neliniştitor.

Inspirația

Indexul drept, care se pune pe buze, este un index gânditor şi suspensiv. Indexul stâng, care reproduce acelaşi gest, este un index visător, care indică faptul că preşedintele este cufundat în propriul imaginar. Lăsați-i spațiu să respire! S-ar putea să vină cu o idee bună. Indexul stâng inspiră, indexul drept aspiră, în sensul de a spera.

Piciorul în echer

În postura piciorului în echer, glezna stângă se odihneşte pe genunchiul drept şi invers.

Preşedintele pare să fie un obişnuit al acestui tip de postură. Refren gestual barometric, încrucişarea picioarelor în echer este un clasic al genului, care poate fi văzut în toate întâlnirile de afaceri, în mijloacele de transport în comun, la film etc. Este foarte frecvent la politicienii cărora li se pun întrebări în fața camerelor. Postura este foarte inconfortabilă, trădează o atitudine mentală tragică, a unui orator torturat de adversari. Ca

regulă generală, postura este revelatoare pentru un nivel de stres puțin propice unei discuții echilibrate şi profitabile. Indică faptul că acela care îl reproduce nu mai stăpâneşte deloc situația. În consecință, va nega tot ceea ce i-ați putea oferi.

Indexul deformat

Din cauza folosirii în exces, indexul sfârşeşte prin a se deforma. Suferă de artroză, o boală care nu afectează decât persoanele care abuzează de autoritatea lor. Indexul drept al preşedintelui a suportat afronturile puterii. Se curbează spre dreapta, ceea ce poate trăda, de ce nu, o boală legată de o ambiție care îl consumă.

Nasul de alcoolic

„Ai grijă, spune indexul asociat cu flerul simbolizat de nas! Miros o încurcătură.” *Indexul stâng întins este lipit de nara dreaptă sau invers.*

Indexul băutorului de vin este un cod gestual ca o avertizare: „Te previn prieteneşte”, care aparține limbajului gestual al francezului mediu de odinioară. Mesajul pe care îl transmite este deosebit de eficace:

- îl infantilizează pe cel căruia îi este adresat;
- trezeşte o amintire a autorității îngropată în memoria francezilor.

Este vorba despre un gest foarte vechi, pe care îl păstrăm din copilărie, şi despre amintiri gestuale, pe care ni le-au lăsat adulții de altădată. Gest avertisment, simbolizează perfect mariajul dintre nas şi index, degetul puterii, al autorității asociate sediului anatomic

al flerului. Există gesturi de acest gen, memorabile, care îl apropie pe preşedinte de popor. Populist? Fără îndoială! Dar al naibii de eficace în a reda strălucire unei imagini publice tot mai opace!

Mâna giruetă

Îi zâmbeşte unui ales aflat în stânga lui, dar mâna pe care o întinde este orientată într-o altă direcție. Cu buzele strânse, zâmbetul în chestiune este o frumoasă strâmbătură, însoțită de o mână prost orientată.

Orientarea mâinii este esențială. Deviată de la traiectoria ei logică, adică ținând palma în fața celui care primeşte gestul, acest gen de semnal corespunde unei strângeri în pumn a mâinii, în timp ce îl obligăm pe celălalt să privească în altă parte. „Strânge-mi mâna, dar am să profit de tine cu prima ocazie.” Uneori este dificil să refuzi contactul fără să măreşti ostilitatea pseudoaliatului sau a falsului prieten. În toate situațiile, observați mereu orientarea mâinii care vă face un semn! Îndreptată spre dumneavoastră, este o mână aliată sau prietenească. Orientată în sens invers, este o mână giruetă, o mână care înseamnă falsă simpatie.

Mâna care pendulează

Fiecare om politic primeşte ovațiile admiratorilor săi în felul lui. Sarkozy foloseşte o mână care pendulează. Agită mâna dreaptă de la stânga la dreapta, cu brațul ridicat. Un om politic care agită această mână este un om grăbit să ajungă la un rezultat şi ale cărui decizii

vor fi fără drept de apel. Mâna care pendulează este o mână agresivă aparținând unui individ stresat şi grăbit.

Adevărul în față

La fel ca toți politicienii care se respectă, Sarko îşi subliniază discursul cu mâna stângă lipită de masă. Dar se poziționează mult mai serios în intervențiile în fața ziariştilor decât a staffului său. Vorbeşte lăsând sistematic ochii în jos. Acest tic este o dovadă de mascare a adevărului. Este o atitudine de diversiune, care poate fi regăsită în Biblie. Soția lui Lot s-a transformat într-un stâlp de sare pentru că a încălcat porunca lui Dumnezeu: a îndrăznit să se uite înapoi, a îndrăznit să arunce o privire asupra trecutului ei. Sarkozy a înțeles lecția, adevărul se găseşte în fața ochilor noştri, se situează exact în viitorul apropiat ochilor privitorului. Poartă numele de criză şi este dublat de o campanie prezidențială despre care nu este sigur că va fi câştigată. Nimeni nu garantează existența situațiilor „identice”. Este mai bine să nu priveşti mai departe de vârful nasului şi să profiți de clipa care moare cu fiecare secundă furată timpului.

Receptorul

Degetul mare şi degetul mic ridicate, celelalte trei degete sunt îndoite în palmă.

În mod convențional, gestul simbolizează telefonul, dar, în afara contextului, este un gest interesant de decriptat. Degetul mare drept sugerează dorința, în

sensul larg al termenului, în timp ce degetul mic drept simbolizează ambiția.

Deşi nu avea încă funcții politice înalte, Sarkozy îşi afişa deja ambiția deschis, prin gesturi. Numai că nimeni nu era în măsură să decripteze acest cod gestual practicat de carieriştii pe care mi-a fost dat să-i observ. Gesturile trădează toate sentimentele care ne animă, atât cele pozitive, cât şi cele negative. Din fericire, decriptarea gestuală nu se predă la şcolile de comunicare sau de ştiințe politice, căci politicienii, care sunt ultraexpuşi, n-ar mai putea minți cu atâta sinceritate.

Situația de criză

Este greu să încrucişezi degetele în mod clasic, când mentalul este invadat de un sentiment profund de tristețe sau de o îndoială serioasă. Inversarea degetelor mari, în cazul unui profil afectiv, indică o situație de criză. Degetele se află în confuzie şi suferința sau supărarea celui care reproduce gestul se poate citi pe trăsăturile feței sau în sclipirea introvertită a privirii.

Nicolas Sarkozy nu adoptă niciodată acest comportament, lăsând o falsă impresie când trebuie să înfrunte camerele de filmat, dar natura lui pândeşte după colț şi ruptura se vede în toată splendoarea ei. Gest care anunță o situație de criză, dezordinea degetelor încrucişate a apărut cu puțin timp înainte de a-l tulbura anunțul privind divorțul de Cecilia. Dar, la fel ca toți Tribalii, preşedintele nu putea menține această situație de doliu afectiv urlând la lună un an întreg. A ales, deci, să acționeze şi şi-a găsit foarte

repede pantoful pe măsură. Şi ce pantof! Marcă italienească!

Degetul de... onoare

A îndrăznit să-şi trădeze tabăra, cea de „indexmeni”, ca să se ralieze clubului vulgar al bărbaților lipsiți de onoare, cei care folosesc degetul mijlociu de fiecare dată când vor să lase impresia că i-o trag cuiva. Cel care îşi întinde mijlociul stâng, indiferent de orientarea degetului, îşi exprimă frustrarea şi lipsa de inteligență, fix în situația în care trebuie să reacționeze pe loc, spontan.

Ni se întâmplă tuturor, dar când ridicarea unui deget mijlociu devine un tic sau o reacție cronică, există motiv de alarmă. Sindromul „loserului” este pe cale să se instaleze în comportamentul celui care îl reproduce. Degetul mijlociu stâng este sediul simbolic al respectului de sine, ridicarea în sus anulând tot respectul celui care îl orientează în direcția celui care îl primeşte. Semnifică acelaşi „ți-o trag!”, indiferent de poziția degetului. Se poate pune întrebarea cine este victima care beneficiază de favorurile preşedintelui şi dacă alegerea degetului mijlociu este intenționată sau întâmplătoare.

Nasul preşedintelui

Nasul este sediul simbolic al competenței, o competență care se bazează pe fler, evident. Cel care îşi atinge des nasul nu este o persoană nesatisfăcută sexual, aşa cum se spune adesea, ci un om care face

apel la calitățile evocate mai sus.

Ca toate excrescențele, nasul este foarte solicitat de cei care apreciază că natura n-a fost prea darnică. Veți observa, cu uşurință, că indivizii al căror nas se armonizează foarte bine cu fața au mai puțin tendința de a-l răsuci în toate direcțiile decât cei care nu au avut această şansă. Cei care au nasul turtit îl prind adesea între degetul mare şi index, cei care au nasul ascuțit sau prea lung îl turtesc. În fine, unii indivizi care îşi poartă narcisismul la butonieră au tendința de a arăta spre nas, cu un aer distrat şi cu un index nevinovat. Nicolas Sarkozy nu face excepție de la regulă. Întreține raporturi afectuoase cu apendicele cu care este generos dotat.

Vascularizarea nasului în timpul excitației sexuale îl face foarte sensibil la atingere. Am ca dovadă mărirea repetitivă a contactelor între degete şi nas, când aceia care intervin în discuțiile dintr-un platou de televiziune se cantonează în jurul subiectului cel mai popular de când Omul a fost alungat din paradis: sexul. Faceți această experiență, vorbiți-i despre sex unui bărbat şi se va apuca să-şi răsucească nasul pe loc!

În mod simbolic, *nara dreaptă* este nara preferată de hinduşi. Ea ar simboliza spiritualitatea, norocul, intuiția sau fatalitatea destinului. *Nara stângă* simbolizează plăcerea, generozitatea, umorul şi îngăduința.

Preşedintele îşi atinge mai mult nara stângă sau pe cea dreaptă? Las la aprecierea dumneavoastră.

Este el oare, cu certitudine, un om al plăcerilor pentru că aparține profilului Tribal? Nu am informații despre acest subiect, dar, cu siguranță, dispune de o

inteligență socială operațională. Are umor, dar nu îl apreciază mereu când se glumeşte pe seama lui. Îngăduință? Da! Când greşeala unui colaborator este minimă şi discretă.

În schimb, când un ministru dă cu bâta în baltă, preşedintele devine iritabil, căci nu suportă paşii greşiți, atât la figurat, cât şi la propriu. A avea nas e acelaşi lucru cu a avea fler şi Sarko nu este lipsit de fler din păcate pentru adversarii politici, dar, mai ales, pentru „colaboratorii" săi.

Zâmbetul ucigaş

Cum reuşeşte să reproducă un zâmbet aproape sincer asociind în acest scop o privire, rece ca gheața, şi un index înfipt sub buza inferioară? Dacă excludeți privirea, rămâne un zâmbet subliniat de un index jucăuş, ca degetul murdar al unui copil, dar cu ochii mijiți, aşa cum se întâmplă cu un zâmbet adevărat. Dă impresia unui ştrumf care face o farsă. Farsa va fi crudă şi aterizarea catastrofală. Nu e uşor de reprodus acest tip de privire într-o caricatură. Numai o fotografie poate reda o parte din mesajul transmis de ochi. Sunt ochii unui soț înşelat, ai unui asociat care îşi dă seama că au vrut să-l tragă pe sfoară. Ochi care ucid, în spatele unui zâmbet sinistru, fără identitate. Trebuie să te temi de ştrumfii farsori, nu le plac imbecilii prea siguri pe ei, care îi eclipsează. Apropo, Louis de Funes reproducea adesea acest tip de zâmbet când voia să-l imite pe patronul tiranic de restaurant. Uitați-vă la filmul *Marele restaurant* şi veți înțelege.

Brațele în picior de păianjen

Brațul în picior de păianjen trădează tracul oratorului. Mâna este agățată de pupitru şi cotul subiectului formează un unghi obtuz spre exterior.

Nu este chiar atât de simplu de realizat pe cât pare. Brațele în formă de picior de păianjen trădează o nevoie de afirmare a autorității, în mod agresiv. Căci te poți agăța de marginile pupitrului fără să ai nevoie să poziționezi brațele în acest fel. Este, de altfel, ceea ce deosebeşte femeile de bărbații politici. Nu veți vedea niciodată o politiciană ținând brațele în formă de picior de păianjen, gestul este tipic masculin, căci dă anvergură umerilor. Aşa stând lucrurile, cotul indică şi faptul că oratorul nu are o atitudine fermă sau că nu e sigur de lovitură. Dacă ar fi fost, n-ar fi simțit nevoia să se prindă de pupitru ca să-şi marcheze ostilitatea în mod corporal.

Talgerele balanței

Palmele sunt îndreptate în sus, degetele depărtate în cârlig, părând să imite cele două talgere ale unei balanțe simbolice. S-ar zice că tocmai îşi cântăreşte posibilitățile. Gestul este foarte didactic şi foarte expresiv. Îi oferă o imagine de înțelepciune şi de echilibru celui care îl reproduce.

Sprâncenele marionete

Sprâncenele mobile sunt sprâncene marionete. Merg

de la baza frunții în sus, în ritmul cuvintelor-cheie. Participă la discurs ridicându-se cu regularitate, pentru a puncta cuvintele vorbitorului. Sprâncenele marionete au misiunea de a face ochii să se deschidă larg, ceea ce, fără îndoială, este scopul urmărit când ridică din sprâncene. Cel care reproduce gestul va face tot ce-i stă în putere pentru a vă convinge că greşiți şi că el are dreptate, mai ales dacă a greşit şi ştie exact că dumneavoastră aveți dreptate. Atenție unde puneți piciorul, personajul în chestiune este ultrasensibil. Deci, preşedintele ar fi sensibil? Există şanse. Toți Tribalii Creativi sunt. Vă mint în față cu o sinceritate atât de bine jucată, încât o să vă pară autentică. Şi asta ştiu să facă foarte bine Tribalii, aşa cum o fac, de altfel, şi Creativii.

Sarko americanul

Este fe-ri-cit, în mod ostentativ. Episodul *cowboyul singuratic la Elysee* este îngropat. Regina Cecilia a plecat în exil. Trăiască prințesa Caria! Ochelarii de soare, zâmbetul, buzele întredeschise şi zâmbetul ostentativ sunt un semn de bună sănătate sentimentală, în lipsa unei sănătăți economice. Asta este. Dar ceea ce mă miră este gestul mâinii drepte. Degetele sunt lipite, numai degetul mare se detaşează. Se dă în spectacol în fața paparazzilor care profită din plin. Gata cu fotografiile furate, de acum doar fotografii în care este numai zâmbet, doar sunt ale unui preşedinte îndrăgostit ca un licean. O singură notă falsă: dacă ar fi cu adevărat, autentic, sincer fe-ri-cit, ar agita mâna stângă cu degetele desfăcute. Dar

problema fundamentală a iubitului nostru preşedinte rămâne: nu este niciodată liniştit. Acest domn plusează mereu. Sarko nu face tot ce poate, el face mai mult decât ceea ce s-ar putea aştepta de la el. Divorțat, logodit, recăsătorit, în mai puțin timp decât îi trebuie unui bărbat normal să o cucerească pe femeia visurilor sale. Speedy Gonzales!

Sprânceană, eşti acolo?

Alesul dumneavoastră îşi scarpină sprâncenele cu vârful unui index zen.

Aveți de-a face cu un subiect versatil şi foarte capricios, un demn reprezentant al acestei nomenclaturi foarte răspândite pe mica noastră planetă – oamenii puterii cu geometrie variabilă şi cu o responsabilitate relativă. Aş putea să vă citez mulți, fie şi numai din „şeptelul politic”, dar e suficient să priviți dezbaterile parlamentului.

Tu, cel de colo!

Chiar dacă ați reproduce gestul de o mie de ori la rând, n-ați reuşi să-l imitați. *Capul aplecat uşor spre stânga, privirea rece ca gheața, cu umbra unui zâmbet pe buze şi un index îndreptat în direcția dumneavoastră:* acest index este indexul marelui şarlatan de cinema. Un index de laureat la premiile Cesar. Gesturile şi posturile unui individ care şi-a realizat visul cel mai scump se modifică odată cu noul statut. Schimbarea pălăriei aduce întotdeauna după sine o transformare totală a gesticii. Când se trece de la costumul de duzină

la cel făcut la croitor, gesturile reflectă mai multă lumină; ca şi cum această lumină ar scălda gesturile laureatului, în exclusivitate.

În concluzie...

Nicolas Sarkozy este vulpoiul din fabulă, iar Hollande joacă rolul corbului? Mi se pare evident că strategia preşedintelui, care viza realegerea lui, avea la bază un bluf uriaş la care au aderat Merkel şi Obama, amândoi ultrapreocupați de victoria lui Sarko. Căci, în caz de înfrângere a acestuia din urmă, cei doi susținători riscă şi ei să se trezească puşi la pământ. Nu cumva unirea face puterea? Aşa se spune în țara mea.

Asta va însemna, deci, că gospodăriile francezilor vor fi salvate de la faliment până în luna aprilie, pentru a schimba opinia în favoarea actualului preşedinte. Exact timpul necesar preşedintelui nostru pentru a-şi asigura o majoritate confortabilă ca să fie reales. Totuşi, în această situație, există şi un revers. Cunoscându-i pe francezi şi spiritul lor de contradicție, legislativele următoare riscă să fie câştigate de stânga, cu o majoritate covârşitoare. Concluzie de coşmar pentru Nicolas Sarkozy! Va trebui să-l numească pe Hollande prim-ministru al unui guvern de stânga. Pariez. Oricum, este o afacere care merită urmărită.

A FOST ODATĂ... FRANCOIS HOLLANDE

Care erau şansele lui în 2007?

În vremuri normale, ar fi avut toate şansele. Căci

acest bărbat are anvergura unui preşedinte. Chiar dacă nu este singurul, nici nu sunt prea mulți. Dar Hollande este un realist. Nu va lăsa să scape şansa unei stângi personificate de colega lui. Se va reorganiza în culisele puterii, pentru ca forțele de stânga să învingă campionul dreptei. Va trebui, atunci, să fie numit prim-ministru de o Segolene ajunsă la Elysee. Dar va trebui să ignore criticile şi invidia tuturor celor care strigă împotriva nepotismului, a favoritismului familial, ca şi cum această tradiție n-ar exista în alte medii, fără să mai țină prima pagină. Imaginați-vă că Marine le Pen ajunge preşedintă a Franței, cu tatăl Jean-Marie ca ministru al foştilor combatanți. Dacă Sego devine preşedintă a Franței, cred că Francois se va putea gândi la o altă carieră, mai folositoare țării decât cea politică. Poți avea mai multe vieți într-o singură existență. Este suficient să vrei.

În schimb, în cazul în care cuplul decide că Francois va fi candidatul, atunci va fi declarat războiul împotriva „elefanților” care au văzut întotdeauna în el un „nimic” lipsit de ambiție şi anvergură. Au avut şi continuă să aibă ceață pe ochi. Ce vreți? Din nevoia de a se admira în ochii altora, sfârşesc prin a se pierde din vedere. Aceşti frumoşi domni nu au din socialişti decât învelişul. În rest, au devenit burghezi conservatori, progresişti care dau înapoi. Au prea multe tinichele atârnate de coadă pentru a ne mai face iluzii. Prospețimea cuplului Hollande-Royal le atârnă, probabil, în inconştient, în măsura în care nu sunt cu adevărat conştienți. Fie că este unul sau altul, Francois sau Segolene, Partidul Socialist va fi salvat de la înec şi ar putea foarte bine să obțină o victorie la care

adversarii nu visează.

Când se va trage linie, prinţul ales ar putea foarte bine să fie prinţul-consort. Şi acest tip de prinţ este în situaţia necesară de a urca pe tron spre surpriza generală, în caz că regina abandonează. Un asemenea scenariu nu se inventează.

Punctele forte pe care le-am descris încă din 2006

Nu s-au schimbat, dar, în 2006, nimeni nu le observase.

Abilitate politică

Dacă ne-am întreba cum a făcut să ţină frâiele partidului atâta vreme, s-ar presupune că nu suntem foarte isteţi. A ştiut să împace contrariile, să ţină legătura cu tinerii caimani, fără să se lase zdrobit de elefanţi. Şi, apoi, ultimul, dar nu cel din urmă argument, a reuşit s-o seducă pe frumoasa Royal imediat după ce a întâlnit-o pe băncile de la Ecole Naţionale d'Administration. Cum a făcut? Acest om abil în politică, viclean de câte ori se ciocneşte cu susceptibilităţile şefilor de trib din partid, continuă să ne uimească.

Negociator

Negocierea este o artă, ca orice mediere, o artă pe care Francois Hollande o stăpâneşte ca un mare artist, aşa cum nu mi-a mai fost dat să întâlnesc. La ministerul de Externe, ar fi incontestabil un campion,

un ministru extraordinar, care ar reprezenta o Franță încă necunoscută pe planetă. El, care n-a solicitat niciodată portofoliul, este fără îndoială foarte abil în politică, dar, în mod ciudat, puțin atras de guvernarea statului. De ce? Se preface sau își stăpâneşte nerăbdarea? Este, în acelaşi timp, omul compromisurilor imposibile.

Observator

L-am observat în Adunarea Națională, în timp ce studia miniştrii care coborau la microfon ca să se lase sfâşiați. Toată gestica lui trădează observatorul a cărui inteligență răzbate prin privirea cu care cercetează oamenii şi lucrurile.

Precursor

Ca precursor, nu poate asculta dezbaterile din Adunarea Națională sau de la partid decât sprijinit în cot şi cu o mână cu degetele desfăcute. Postura este tipică pentru Hollande, căci n-am mai regăsit-o la nimeni altcineva în politică, în ciuda miilor de fotografii analizate. În schimb, acest tic gestual este des întâlnit la marii patroni.

Rapid

Din punct de vedere intelectual, este prea iute pentru tovarăşii lui (poate doar cu excepția prietenului său Jean-Marc Ayrault). Nu că tovarăşii nu sunt la înălțimea lui, dar le lipseşte agerimea, fluiditatea

intelectuală a acestui bărbat. Fluiditatea gândirii se citeşte în profunzimea privirii, când se exprimă sau când îşi ascultă interlocutorul. Dar ce caută el în politică? Încurcate căi!

Reformist

Om al provocărilor, Hollande este obligat să se ascundă, doar cuvântul „reformă” dându-le fiori militanților şi simpatizanților de stânga, aceşti noi progresişti conservatori.

Câştigător

Succesul nu se obține pe nedrept, trebuie să-l meriți. Francois Hollande nu funcționează ca unii dintre camarazii lui care îşi conjugă succesul la trecut şi îşi scriu deja istoria eşecurilor la viitor. Ştie, probabil, că naşterea unui succes electoral este rezultatul unui travaliu, nu o încununare. Eşecul nu este de dorit, dar reuşita este cea care îl aşteaptă pe laureat la linia de sosire.

Unificator

La fel ca toți Tribalii unificatori gestuali, evident. Trebuie spus că uniunile socialiste sunt extrem de ataşate de figurile partidului şi extrem de independente, când este vorba despre canalizarea voturilor într-o singură direcție. Militanții socialişti sunt diferiți de militanții de dreapta, care sunt fani ai politicienilor lor. Campionul lor nu va fi niciodată cel al

vecinului. Disidențele sunt excluse *de facto.* În Partidul Socialist nu există aşa ceva. Cărțile sunt redistribuite în permanență. Şi jucătorii care fac cărțile îşi anunță intențiile în gura mare, invers decât la poker, şi plătesc ca să nu vadă cartea. Cum să nu cazi în admirație în fața acestui secretar național, care a ştiut să evite implozia Franței de stânga? Dar câtă energie risipită! Când se înghesuie prea multe staruri pe scenă, publicul sfârşeşte prin a renunța la show. Îi votează pe cei necunoscuți, dar proaspeți.

Orator

Ca să-ți dai seama că este un bun orator, trebuie să-l vezi ținând discursuri în fața susținătorilor. Vorbeşte cu trupul, se exprimă cu mâinile şi îşi însoțeşte fiecare cuvânt cu o expresie a feței. Hollande face parte dintre acei mari oratori ai epocii noastre. Dacă ar vrea să treacă dincolo de limite, ar putea aspira la un destin mai măreț.

Militant

Ar trebui promovați cei de la bază, iar baronii Partidului Socialist ar trebui trimişi în băncile din spate, nu-i aşa, domnule Hollande?

După părerea mea, succesul lui Francois Hollande în rândul simpatizanților este determinat de capacitatea lui de a-i asculta şi, mai ales, de a-i reuni. Critica susținătorilor aflați la baza partidului îşi găseşte ecou în gândurile prim-secretarului, care nu poate recunoaşte asta destul de direct.

Cele 50 de gesturi şi posturi care îl trădează

Francois Hollande şi-a pus piciorul stâng pe un parapet, Sprijinindu-l de el. Antebrațul stâng se odihneşte pe coapsă şi reproduce o fixare a încheieturii stângi cu mâna dreaptă.

De ce pune un picior pe un parapet, în acest caz piciorul stâng? Holland îşi sprijină antebrațul stâng pe coapsă şi îşi fixează mâna dreaptă pe încheietura stângă! Hollande va fi, deci, reactiv şi nu proactiv ca amicul Sarko. Amândoi aparțin profilului Tribal, dar cum îşi încleştează fiecare dintre ei mâinile, al patrulea refren gestual invariabil? El ar aparține profilului „datoriei", adică un unificator în 16 profiluri sau 4 RGI (refren gestual invariabil) şi un decident în 32 de profiluri sau 5 RGI.

OK! Să răspund mai întâi la întrebarea legată de piciorul stâng sprijinit pe parapet. Dacă e să combin piciorul inițiativei şi antebrațul care identifică superstiția, la care adaug o mare doză de fatalism sau de prudență (reactiv), obțin un politician care încearcă să pătrundă misterul destinului său pe termen scurt. Acesta pare să fie sensul acestei posturi foarte fotogenice şi, mai ales, foarte charismatice. Revin o clipă la profilurile 4 RGI al unificatorului, care reprezintă deja un atu important, dublat de un profil de decident în 5 RGI, ceea ce înseamnă o adevărată diplomă gestuală obținută cu „felicitările juriului", pentru viitorul Challenger al preşedintelui actual, căruia i se termină mandatul.

Ghilotina pentru trabuc

Degetul mare este prizonier între index şi mijlociul mâinii drepte. Mâna stângă acoperă degetele mâinii drepte. Aceasta îşi păstrează degetele întinse.

În postura ghilotinei, degetele sunt folosite ca un fel de eşarfă pentru degetul mare. Acesta este băgat între index şi mijlociul mâinii drepte. Dacă obişnuiți să țineți degetul mare drept între mijlociu şi indexul aceleiaşi mâni, vă veți da seama, foarte repede că nu aveți destulă combativitate pentru a acționa şi a reacționa. Trăiți, probabil, o perioadă caracterizată de lipsă de motivare.

Ghilotina reprodusă de mâna stângă indică faptul că suportați cu greu succesele sau reuşitele altora. „De ce el şi nu eu?” Repetarea acestui gest trădează un gelos sau un invidios. Din această cauză, va avea probleme cu sistemul gastrointestinal. Geloşii suferă adesea de ulcer şi de tulburări de tranzit.

Ghilotina pentru trabuc, cu degetul mare stâng, indică faptul că nevoia de a poseda sau gelozia domnului Hollande va trebui potolită, dacă vrea să pară un om generos în ochii electoratului francez. Poate fi gelos şi generos? Da, fără îndoială. Dar invidioşii sunt, în general, mai degrabă meschini decât generoşi. Deci? Este gelos sau invidios, ori şi una şi alta?

Antebrațul complice

Când antebrațul stâng se sprijină de pupitru…

Politicienii care se exprimă de la tribună îşi pun

adesea antebrațul stâng pe pupitru, în timp ce le vorbesc susținătorilor. Corpul este aplecat spre stânga, pe partea inimii. Sunt total inconştienți de eficacitatea balistică a acestei atitudini şi, totuşi, toți marii oratori o reproduc *ad hoc,* ca la un ordin. În mod paradoxal, această postură le alimentează combativitatea. Aşezarea brațului drept nu transmite acelaşi mesaj în planul complicității cu publicul. Trebuie să amintim că antebrațul drept face parte din brațul motor, deci din brațul acțiunii. Imobilizarea lui este o dovadă de pasivitate. Imobilizarea antebrațului stâng transmite un mesaj diferit. Acest antebraț este scutul simbolic de protejare a feței, dezactivarea lui fiind o dovadă de încredere față de public.

Degețelul care ştie tot

Se agață de mâna dreaptă cu degetul mic stâng.

Degetul mic drept simbolizează dorințe refulate în inconştient, ceea ce îl face reprezentantul exclusiv al ambițiilor. Degetul mic stâng, dimpotrivă, simbolizează sinteza dorințelor copilului, deci trecutul. Sunteți mai degrabă nostalgic sau mai degrabă ambițios, degetul mic o va spune: dreptul sau stângul.

Povestea degetului mic stâng nu este aceeaşi cu a degetului mic drept. De ce trecutul se situează la stânga şi viitorul la dreapta? Fără îndoială, pentru că Terra se învârteşte de la est spre vest, fără îndoială pentru că, dacă i se cere unui copil dreptaci să facă un tur complet de 360°, o va face, în general, de la est la vest, adică la dreapta. Este şi degetul copilăriei, micul deget neîndemânatic de la mâna stângă a dreptaciului.

Un deget preferat de aristocrați pentru a-şi etala blazonul de pe inel. Rădăcinile de familie îşi găsesc, în mod firesc, refugiul aici.

Spre deosebire de animale, omul are nevoie de un trecut pentru a putea să-şi stabilească reperele prezentului şi să-şi imagineze viitorul. Prin definiție, prezentul este un timp virtual, prins între secunda dinainte şi cea de după, între trecut şi viitor, motiv pentru care eu îl situez între cele două degete mari. Şi ce este între cele două degete mari? Omul care se naşte, care trăieşte şi moare. Trecutul şi viitorul sunt cele două capete ale unui prezent inexistent. Degetele mici sunt cele două capete ale lanțului cronologic al existenței voastre. Este imposibil să exişti ca ființă umană fără să te supui celor două puncte de referință temporale, care sunt trecutul şi viitorul.

Într-o fotografie pe care am studiat-o, Francois Hollande se agață de degetul mic stâng. Dacă se agăța de dreptul, ar fi căutat să afle ce urmează să i se întâmple. Iată sensul exact al acestui cod de intenție. În schimb, agățându-se de degetul mic stâng, se bazează pe experiență ca să înfrunte o situație care îl blochează sau îl pune în inferioritate. Nu se simte confortabil.

Felul în care aplaudă Hollande

Ovațiile trădează întotdeauna mentalitatea oratorului. În realitate, este modul de a răspunde gestual uralelor mulțimii. Hollande ridică ambele brațe, cu palmele deschise şi degetele desfăcute. În acest fel, indică faptul că se simte bine în rolul lui şi este

încrezător în viitor, după preliminariile pe care tocmai le-a câştigat.

Salută mulţimea cel mai adesea cu braţul drept, în general, cu mâna deschisă şi cu degetele desfăcute, uneori cu ambele braţe ridicate, şi l-am văzut ridicând şi braţul stâng, dar mult mai rar.

Adevăratul sărut ipocrit

Îşi îmbrăţişează rivalul din preliminarii fără ca acesta să-şi dea seama.

Sărut în gol din partea lui, care dovedeşte în ce măsură nu se înţeleg cei doi în privinţa maselor. Persoanele care îşi sărută astfel „amicii” sunt un fel de tirani deghizaţi în buni samariteni când trebuie să creeze această impresie. Cruzimea mentală este arma favorită, iar egoismul este scutul de protecţie contra compasiunii. Dacă prietena ta dragă te sărută în felul acesta, va trebui să te gândeşti să pui lucrurile la punct. Eşti sub influenţa sau sub presiunea acestei prietene care obţine un profit imens de pe urma naivităţii sau a amabilităţii tale. Dar săruturile în gol se pot oferi şi când cei care se sărută nu-şi poartă obligatoriu un respect prietenesc sau când nu se plac, pur şi simplu. Sărutul în gol este echivalentul mâinii moi şi ipocrite care se întinde fără convingere spre interlocutorul pe care îl consideră cantitate neglijabilă.

Mâna lipită

Îşi subliniază cuvintele cu mâna dreaptă, dar îşi lipeşte mâna stângă de masă.

În principiu, controlul exercitat asupra mâinii drepte nu este, evident, conştient. Acest gen de atitudine este tipică pentru lipsa de supleţe a caracterului din partea unui individ pe care nu-l ajută un mental psihorigid. Manipularea discursului este omniprezentă.

Şi când mâna stângă este lipită de masă şi mâna dreaptă este folosită ca inductor al elocvenţei?

În general, gestul are acelaşi rezultat ca postura inversă.

Personajul poate să fie emotiv, chiar să aibă trac. Controlându-şi mâna stângă, schimbă calitatea emoţională a comunicării. Acest comportament tulbură imaginea publică pe care doreşte să o proiecteze în ochii auditoriului, perturbând, în acelaşi timp, şi mesajul pe care vrea să-l transmită.

Morala: învăţaţi să vorbiţi fără să subliniaţi discursul cu o mână în detrimentul celeilalte, dacă vă străduiţi să vă păstraţi şansele de supravieţuire în politică. Folosiţi amândouă mâinile!

Mâna lipită este un tic normal din partea unui Tribal gestual, care vorbeşte mult despre unificare, dar căruia îi este greu să exprime acest exerciţiu unificator folosind ambele mâini pentru a-şi sublinia discursul. Este adevărat că Francois Hollande este un individ sensibil şi că această sensibilitate trebuie să fie stăpânită în situaţii excepţionale sau în cazul unor examene. De unde nevoia de a lipi mâna stângă de

masă. Trebuie să vă reamintesc că partea stângă a corpului depinde de creierul afectiv sau de emisfera dreaptă a creierului. Prin asta, el pierde capital de imagine, dar antrenamentul de comunicare nu pare să conteze, în acest caz, pe o schemă regândită. Oricum, gestica nu este prima grijă a politicienilor. Croiala sacoului sau culoarea cravatei sunt, de departe, mai importante. Şi în privința asta se înşală amarnic. Niciunul din cei doi posibili finalişti ai acestei „confruntări prezidențiale” (Hollande sau Sarkozy) nu va acorda nici cel mai mic credit corpului, în afară, poate, de grija de a pierde cele câteva kilograme în plus. Păcat, căci gesturile reprezintă un decor care credibilizează cuvintele sau care trădează alegerile. Este adevărat că gestica este încă o ştiință empirică şi ezitantă, aşa cum este şi comunicarea politică în Franța; o viziune embrionară asupra imaginii publice.

Acordeonistul

În general, duce telefonul la urechea dreaptă, ca toți Tribalii gestuali. Dar ceea ce mă nedumireşte este modul în care îşi lipeşte mobilul de ureche. Îşi ține telefonul lipit de ureche cu toate degetele, în scară, gest numit degetele acordeonistului. Postura dezvăluie un temperament psihoflexibil. Va trebui văzut şi dacă alte coduri confirmă acest temperament sau nu.

Indecşii politicienilor

Francois Hollande salută adesea cu mâna dreaptă deschisă, totuşi, am putut constata că indexul este mai

întins decât celelalte degete. Un amănunt pe care asistentul meu l-a observat la Barack Obama.

Indexul este, spre deosebire de degetul mare, degetul cel mai autonom şi cel mai folosit pentru acțiuni sau pentru a face precizări. Indexul este cel care apasă pe trăgaciul armei, care arată drumul, care formează numărul de telefon, care atrage atenția, care apasă pe butonul soneriei etc. Numele lui provine de la faptul că indică, dar mai are multe alte nume, după cum aminteşte şi Desmond Morris în *La magie du corps (Magia corpului,* Grasset). În Antichitate, era interzisă folosirea indexului în orice tratament medical, pentru că era considerat otrăvit. Superstiție care îşi avea originea, fără îndoială, în faptul că era folosit pentru a interpela interlocutorul cu agresivitate, ceea ce îi conferea rolul simbolic de armă albă. Un interlocutor care se foloseşte de indecşi pentru a vă împunge n-o să vă fie niciodată simpatic, cu toată bunăvoința din lume. Indexul îşi trage numele de la faptul că este degetul care indică, dar a cunoscut şi multe alte denumiri. De-a lungul epocilor, a fost botezat degetul napoleonian, degetul ambiției sau degetul lumii. Porecla cea mai ciudată este de deget otrăvit. Catolicii au închinat indexul Sfântului Spirit [9], musulmanii Fatimei, fiica lui Mahomed şi Fecioara şiiților. În chiromanție, indexul este închinat lui Jupiter. Pentru a ne întoarce la catolici, indecşii simbolizează puterea imaginilor parentale (a fi şi a avea), ceea ce duce la presupunerea că Sfântul Spirit ar avea o legătură cu

---

[9] Ceea ce ar putea semnifica şi faptul că Sfântul Spirit nu ar fi decât continuarea cultului păgân dedicat strămoşilor

sinteza acestor două imagini divine în subconştientul oricărui individ.

Pentru informarea dumneavoastră, există, în mod evident, un raport între înclinația spre cverulență10 a „rapperilor” de la periferie şi faptul că îşi folosesc sistematic indecşii ca degete revolver. Pasiunea se poate exprima în diferite feluri.

Dacă un politician îşi poate folosi indecşii pentru a-şi sublinia discursul, asta înseamnă că este sigur că va fi reales de alegători. Cei care abuzează de indecşi pentru a-şi susține cuvintele sunt aleşi pe un post de unde pot fi uşor înlăturați.

Iisus pe cruce

„Unul dintre prietenii mei consideră că, de când Hollande a trecut de primul tur, i se întâmplă mai des să se înflăcăreze şi să vorbească tare în timpul acestui gen de conferințe”, îmi spune asistentul meu. În orice caz, îşi deschide aripile, cu degetele desfăcute, ca şi cum ar dori să zboare deasupra norilor. Fața mimează o suferință care trebuie să-i însoțească vorbele. S-ar zice, mai degrabă, că e Iisus pe cruce. Gesturile „relicvă” sunt, în general, foarte charismatice. Insist asupra faptului că degetele sunt desfăcute şi nu lipite, o dovadă în plus că Hollande este un om al compromisului.

Vorbeşte tare! Este adevărat că a ridicat tonul de când a câştigat cursa în numele stângii. Asta pentru că

---

[10] Tendință patologică a cuiva spre revendicări nefondate, având convingerea că este nedreptățit.

se simte purtat de valul roşu? Poate şi pentru că a fost „castrat” de rivali. I s-a reproşat că nu are nicio experiență ministerială. Este adevărat. Dar Sarko, care are experiență, a reuşit să îndatoreze Franța cu 500 de miliarde de euro în 5 ani, după cât se pare.

Trebuie să ridici tonul pentru a ține un discurs apăsat în fața mulțimii şi pentru a denunța incompetența crasă a adversarului favorit, prin proteste bine orchestrate, cu riscul de a strivi adevărul sub călcâiul furios.

Copilul cuminte

Francois Hollande avea obiceiul de a pune palmele pe masă numai pe jumătate, cu degetele grupate, întinse, schițând, în acelaşi timp, un zâmbet larg. O dovadă de modestie dezmințită de zâmbetul batjocoritor. Este postura copilului cuminte, adversar nu foarte dur, omul timid care vrea să se afirme, dar căruia îi este greu să existe, fără îndoială, motivul pentru care a fost supranumit Căpşunică sau Flamby[11]. Trebuie să te temi de timizi, toți au aplomb când reuşesc să treacă bariera care îi separă de mulțime.

Indexul care umileşte

Indexul care denunță, la stânga sau la dreapta, este un index care se îndepărtează de cel care reproduce gestul. Amplitudinea brațului dă acestui index un aer autoritar, chiar charismatic. Absenții sunt umiliți în

---

[11] Marcă franceză de cremă de zahăr ars cu caramel (n. red.)

public. Absenții sunt mereu vinovați că nu sunt prezenți. Sunt vinovații ideali pentru că nu au posibilitatea de a-şi contrazice adversarul. Pentru că acest gest stârneşte emoția publicului, vocea trebuie să fie în deplin acord cu gestul acuzator. Ridicarea brațului obligă la ridicarea tonului!

Semicadrul

Cot sprijinit, obrazul susținut de index şi degetul mijlociu, în acelaşi timp, cu inelarul şi degetul mic sub buze.

În gestică, cei în poziție semicadru la stânga sunt creativi, iar cei la dreapta sunt reductivi, ceea ce nu se aplică obligatoriu şi în politică.

Atitudinea este foarte obişnuită la bărbații şi femeile de la putere şi, mai ales, foarte telegenici. La bază, este un gest de evaluare, dar reproducerea lui la stânga sau la dreapta îl transformă într-un refren gestual reflex alternativ. În funcție de interesul pe care îl acordați argumentelor sau cuvintelor interlocutorului, sunteți capabil să vă deplasați de la stânga la dreapta şi invers spre punctul de pornire. Este vorba despre o postură de focalizare. Această cadrare gestuală permite minții să reducă, în mod simbolic, câmpul de observație.

Încadrarea la dreapta

Reprodus la dreapta, desemnează un individ care cântăreşte avantajele sau inconvenientele propunerilor pe care i le faceți. Nu este cucerit. Se află sub influența emisferei stângi a creierului. Ați putea observa un strop

de ironie în privire sau pe buze. Măsoară distanța care vă desparte de el. Dacă îi puneți o întrebare, își va schimba atitudinea şi se va scărpina în cap înainte de a vă răspunde, dar va reveni la postura de dinainte pentru a păstra distanța sau atitudinea.

Încadrarea la stânga

La stânga, interlocutorul își imaginează diferite lucruri. Mintea lui este alimentată de emoții și de emisfera dreaptă a creierului. L-ați sedus sau sunteți pe cale să o faceți. Slăbiți strânsoarea, dați-i timp să se convingă că sunteți omul de care are nevoie sau că propunerea dumneavoastră îi convine de minune. Cel mai bun aliat al dumneavoastră este creierul lui afectiv. Blocându-l în această macrofrecvență mentală, evitați orice tentativă de manipulare frontală. Într-un alt context, această lateralitate a încadrării gestuale aparține și registrului seducției.

Sprâncenele apropiate

Desmond Morris ne spune că funcția de bază a sprâncenelor este să semnaleze schimbările de stare. Teama sau mirarea ne fac să ridicăm din sprâncene, furia le coboară, neliniştea le apropie, întrebarea le ridică. Le coborâm şi le ridicăm rapid pentru a-i arăta discret unui prieten că i-am remarcat prezența.

Sprâncenele apropiate sunt expresia asociată unei mari anxietăți şi unei mari supărări. Se observă şi în anumite situații de durere cronică. Suferințele acute şi care se manifestă brusc, dimpotrivă, provoacă o reacție

de încrețire a întregit fețe, cu sprâncenele încruntate, dar o durere surdă şi prelungită va aduce după sine această reacție a sprâncenelor apropiate. Este atitudinea caracteristică folosită în publicitate pentru medicamentele împotriva migrenelor. Teoretic, ar fi posibil să se determine necazurile prin care a trecut un individ în funcție de capacitatea de a-şi poziționa sprâncenele oblic.

Totul depinde, evident, de ridurile care marchează fruntea. Dacă sunt foarte adânci, pe toată suprafața frontală, şi dacă subiectul deschide ochii larg, aveți de-a face cu un mare mincinos. Dacă ridurile apar mai ales în mijlocul frunții, pornind de la rădăcina nasului, şi dacă sprâncenele sunt lăsate, subiectul este efectiv preocupat să-şi convingă interlocutorii de importanța acțiunii sau a intervenției lui.

Cromozomul Y

Brațele zboară, dar restul corpului rămâne lipit de sol. Această nevoie pe care o simt politicienii de a întinde brațele pentru a întâmpina uralele este o reacție clasică de învingător. Dar de ce? Ridicarea brațelor este simbolică pentru transformarea individului. El primeşte mandat în alb de la susținători, este alesul, în sensul cel mai pur al cuvântului. Este purtat pe scutul popular. Şi, cum nu se mai poartă scutul, a fost înlocuit de o estradă, ridicarea brațelor a devenit regulă, iar aleşii seamănă brusc cu nişte cromozomi Y, care fecundează marele ovul.

Iezuitul social

Mâinile sunt lipite, palmă lângă palmă, dar degetele sunt depărtate două câte două.

Uneşte mâinile, în apărarea domeniului preferat. Degetele sunt lipite două câte două, dar dezlipite unele de altele. Urmează să plonjeze în marea dezbaterilor. Francois Hollande este foarte expresiv în plan gestual, ca, de altfel, şi cel mai mare duşman al său. Corpul nu-l trădează în mod obligatoriu, dar gestica trebuie studiată serios, dacă vrea să câştige în fața lui Super-Sarko.

Această secvență gestuală semnalează o atitudine inflexibilă sau rigiditatea celor câteva sentimente pe care este capabil să le încerce, în momentul când reproduce acest gest. Va fi mereu convins că interlocutorul său greşeşte, chiar înainte să ştie despre ce este vorba.

„I Have a Dream"

Mâna dreaptă cu degetele desfăcute şi larg deschise, în scară, degete numite acordeonistul, palma în supinație, deci îndreptată în sus, şi cotul sprijinit. Un gest de om al puterii de o rară eleganță. Acesta este genul de gest după care se recunosc adevărații lideri. Îşi deschide discursul cu mâna şi ține în căuşul acestei mâini un vis pe care vrea să-l împărtăşească audienței. Iată înțelesul acestui cod gestual.

Foarte aproape

Hollande se apropie de Jacques Chirac pentru a-i spune o glumă, dacă ar fi să dăm crezare zâmbetului şmecheresc pe care îl afişează. Când Hollande zâmbeşte, nasul i se curbează. Seamănă cu un cioc de corb. Îl prinde pe preşedintele Chirac de cot, nu de antebraț, nici de biceps, ca să-i blocheze libertatea de acțiune. Brațul drept este sediul libertății de acțiune şi cotul corespunde, în mod simbolic, organizării mentale. Or, cea a fostului preşedinte nu este atât de confuză pe cât se pretinde. Candidatul socialist încrucişează şi piciorul drept peste stângul, deci în direcția lui Chirac, care este aşezat în stânga lui, ceea ce indică o complicitate între cei doi bărbați, complicitate confirmată de Jacques Chirac în persoană. În afară de cazul în care Juppe candidează împotriva... ghiciți, cui?, a afirmat că-l va vota pe Hollande. Strigătele de indignare ale dreptei n-au întârziat. Prea târziu.

Strângerea de mână a trădătorului

„O să le-o fac eu prietenilor tăi de dreapta" este sensul acestei strângeri a mâinii drepte, dar cu o bătaie a mâinii stângi pe dosul mâinii celuilalt.

Hollande strânge mâna dreaptă a lui Chirac, acoperind, în acelaşi timp, mâna fostului preşedinte cu mâna lui stângă. Vizualizați gestul? O mână stângă complice, care ascunde o strângere de mână între aceşti doi duşmani, este, în principiu, dovada unei posibile alianțe. Dar împotriva cui?

Este adevărat că în politică hainele au obligatoriu două fețe, se întorc pe dos la fel de uşor ca ciorapii. Trebuie spus că succesorul lui Chirac are din ce în ce mai puțini prieteni în propria tabără, iar fostul preşedinte îi păstrează pe ai lui pregătiți, în aşteptarea semnalului de ieşire la vânătoare. Constat şi că Hollande nu fixează fața lui Jacques Chirac, în timp ce acesta din urmă îi aruncă o privire amuzată. Ai zice că Jacques Chirac şi-a pierdut mințile. Nu e chiar aşa de sigur! Zâmbetul pe care îl afişează nu este al unui idiot congenital, ci al unui om cumsecade care ştie perfect unde pune piciorul. În privința privirii ezitante a lui Hollande, am spune că încearcă să nu se compromită prea tare cu duşmanul. Prietenii lui nu vor aprecia compromisul.

Grebla

Hollande reproduce împletirea degetelor (degete încrucişate, coate sprijinite), dar păstrează degetele de la mâna dreaptă întinse. Grebla este un cod des întâlnit. Mâna stângă, ale cărei degete sunt curbate, suportă greutatea dreptei. O împletire de acest gen indică o lipsă de creativitate, deci o incapacitate temporară de a găsi o soluție sau un argument în situația în care se regăseşte. Degetele prizoniere în împletire indică întotdeauna o perioadă lipsită de creativitate. Este motivul pentru care îmi sfătuiesc mereu studenții să nu reproducă niciodată împletirea degetelor, ci să o înlocuiască cu mâinile încleştate sau cu mâinile acoperite. În prima postură, palmele se aşază una în fața celeilalte, în diagonală (vezi testul 4G

pe site-ul http://www. Joseph-messinger. Fr). În a doua postură sugerată, palma mâinii drepte se odihneşte pe dosul stângii, cu coatele sprijinite, sau invers.

„Poluantul'' Sarkozy

În timpul unei vizite a preşedintelui Sarkozy în Correze, pe teritoriul electoral al lui Francois Hollande, acesta a încrucişat brațele în mod ofensiv (este, oricum, Tribal), dar făcând o mutră lungă, cu un aer mai supărat ca niciodată. Trebuie spus că nici fața preşedintelui nu arăta mai bine. Nu se încrucişează niciodată brațele, stând în picioare în fața fotografilor, când atmosfera întâlnirii este tensionată. Această reacție decalată indică faptul că Hollande îşi simțea teritoriul invadat şi încerca simbolic să şi-l apere de „poluarea" sarkozyană.

Indexul lui Lagardere

„Fereşte-te!" Iată un avertisment care nu se poate lipsi de indexul amenințător. Se prezintă din profil, pentru a păstra întreaga credibilitate a imaginii indexului furios.

Indexul lui Francois Hollande arată spre tavan şi mâna se prezintă din profil.

Subliniază, semnifică şi dă întreaga greutate cuvintelor pe care le însoțeşte, când nu le precede. Este indexul lui Lagardere, cel care pune în gardă, moştenitorul unei spade uitate, al cărei tăiş se prezenta în acelaşi fel. Index drept sau stâng? Veşnică întrebare,

care trebuie păstrată mereu în minte. Amenințarea cu stânga este, evident, mai maternă şi mai falsă decât amenințarea cu dreapta.

Un mic supliment ca desert: dacă subliniază cu indexul drept, vă aflați în fața unui individ care respectă tradițiile sau regulile jocului şi este total nereceptiv la inovațiile pe care v-ar plăcea să i le sugerați.

Microfonul tehnicianului

Când ține un microfon, pentru a mobiliza mulțimea şi susținătorii, o face cu mâna dreaptă, ceea ce trădează un individ mai degrabă logic şi rațional decât emoțional. Asta nu înseamnă că Francois Hollande este lipsit de emoții. Cu atât mai mult cu cât, în acest mediu politic, loviturile pe la spate, diferitele capcane sunt atât de obişnuite, încât nu i se poate reproşa că încearcă să se apere.

În cazul cântăreților, microfonul în mâna dreaptă înseamnă că avem de-a face cu un artist care preferă calitatea tehnică a interpretării în detrimentul emoției. Un microfon în mâna stângă aparține unui artist care se implică total din punct de vedere emoțional, chiar dacă numărul greşelilor tehnice poate fi crescut. Celine Dion, ca să n-o cităm decât pe ea, este o cântăreață care foloseşte mâna stângă şi care se exprimă cu mâna dreaptă.

Mudra socialistului care promite

Hollande garantează cu mâna stângă. Adesea,

indexul se uneşte cu degetul mare, pentru a forma un cerc digital, în timp ce celelalte trei degete joacă rolul de pene de indian sioux. Un cod gestual clasic în mediile puterii şi, în special, ale puterii politice. „Vă garantez că...” este prima conotație a acestui gest atât de frecvent. Dar, vai, în acest mediu, nu se mai garantează decât promisiuni care nu pot fi ținute. Şi sensul cercului digital este echivalentul unui abuz de limbaj!

„Nu se fac promisiuni decât celor care cred în ele”, spunea Chirac într-unul dintre accesele lui de febră filosofică. De data asta s-a apropiat de adevăr destul de mult, fără să se ardă la limbă.

Indexul barbişon

Indexul drept al lui Francois Hollande este pus sub buza inferioară, iar celelalte degete formează un fel de barbă care ascunde bărbia.

Este vorba despre un index dubitativ afişat de un individ care se întreabă ce să facă pentru a vă convinge sau a vă supune influenței lui. Acest gest poate trăda şi o îndoială sau suspiciune.

Calota

Mâna dreaptă sau mâna stângă acoperă calota craniană. Un gest pe care Francois Hollande îl reproduce când se teme să nu-i cadă cerul în cap. Trebuie spus că, în politică, cerul se află adesea sub tavan.

Bărbații care îşi pierd părul reproduc adesea ticul

calotei: îşi pun mâna întinsă pe vârful capului, ca şi cum le-ar fi teamă să nu-şi piardă şi firele care le-au mai rămas. Or, de la legenda lui Samson din Biblie încoace, părul este asociat cu forța masculină şi bărbații care rămân fără el au un minus, fiind castrați de soțiile certărețe.

E greu de imaginat un bărbat cu păr leonin alături de o femeie mică de statură sau un bărbat chel la brațul unei apariții voluptuoase. Totuşi, majoritatea politicienilor fac excepție de la această regulă.

Vertexul (creştetul capului) este sediul sentimentului de superioritate a Omului, al sentimentului de umanitate şi, poate, al unei anumite idei de divinitate. Prin extensie, este în primul rând sediul superstiției, aşadar al mobilității intelectuale. Bateți în lemn! Aveți noroc? Dacă eliminăm intervenția hazardului în ceea ce priveşte norocul şi ghinionul, norocul poate fi considerat un vânt de energie pozitivă care se adaugă dozei voastre de optimism. Se atinge creştetul capului în loc să se bată în lemn pentru a avea noroc. Kippa pe care o poartă mereu evreii pe creştetul capului este un semn de respect din punct de vedere religios. Ea acoperă vertexul. Vă recomand să citiți Cabala, manualul ezoteric în care puteți găsi o explicație (dar şi contrariul ei) la orice întrebare pe care şi-o pune Omul.

Creştetul capului este sediul sufletului uman, în toate religiile. Indiferent de credință, binecuvântarea se face prin aşezarea mâinilor pe cap. Probabil că sufletul stă în adâncul lui. Obiect imaterial, sufletul există fără să fie nevoie de dovadă. Există pentru că Omul are nevoie să creadă asta. Moartea nu poate fi sfârşitul întregii existențe, trebuie să i se dea o urmare logică, o

speranță de supraviețuire – rol care îi revine sufletului.

Mâna stângă pe calotă. Imaginează sau încearcă să imagineze o altă cale sau o altă soluție pentru proiectul pe care i-l prezentați.

Mâna dreaptă pe calotă. Încearcă să-şi facă ordine în idei. Mâna dreaptă pe vârful capului este un gest anunțând un rezultat negativ.

Degetele contabile

Cei care fac des acest gest au nevoie să-şi facă ordine în gânduri. Au o viziune prea limitată pentru a avea în vedere o strategie de ansamblu şi se folosesc de o tehnică digitală elementară pentru a pune fiecare soluție la locul ei.

Explicit sau implicit?

Aşa cum am amintit, folosirea degetelor mâinii stângi sau a celor ale mâinii drepte pentru a enumera argumentele este un cod gestual reflex invariabil. Instinctiv, vorbitorul face mereu apel la aceeaşi mână pentru a-şi susține argumentația. Mâna activă este cea care desemnează. Mâna pasivă este cea care serveşte drept numărătoare.

Dacă mâna stângă serveşte ca numărătoare, discursul se va baza pe manipularea emoțiilor, va fi implicit; dacă se foloseşte de mâna dreaptă ca numărătoare, modul de argumentare se va baza pe nevoia de a avea autoritate, va fi explicit.

Primo, secundo şi tertio, nu se poate exprima fără degete! Indivizii expliciți, care au nevoie să se afirme,

sau impliciți şi manipulatori fac apel la această stratagemă pentru a canaliza dezbaterea şi pentru a-şi dirija adversarii într-o direcție cu sens unic. Enumerarea pe degete este şi o manie caracteristică oratorilor care se confruntă adesea cu adversari duri. Ea aparține gesticii argumentării.

Acest refren special pare să dovedească o abordare didactică progresivă din partea celui care îl foloseşte ceea ce, pentru un politician, pare întru totul legitim. Trebuie să se doteze cu mijloace de sprijin gestual pentru a lua distanță față de detractori sau de auditoriu. Enumerarea este şi un mod ideal de a căpăta perspectivă asupra lucrurilor sau de a organiza dezbaterea înainte de a o încheia. Acest mod de enumerare este, în special, o adevărată trădare a subconştientului dominat de adevăr, spre deosebire de conştient care excelează în arta minciunii. Dovedeşte scăpările celui care vrea să se liniştească şi lasă impresia că stăpâneşte subiectul. Simplul fapt de a enumera argumentele cu ajutorul degetelor este, deja, o dovadă de slăbiciune a sinelui. Primo, secundo şi tertio, cele care au nevoie de sprijin gestual sunt argumentele cărora le lipseşte convingerea suficientă şi necesară pentru a învinge adversarul. În afară de folosirea mâinii drepte sau a celei stângi, enumerarea se operează adesea pornind de la acelaşi deget, ceea ce îmbogățeşte şi mai mult interpretarea gestuală.

Pornind de la degetul mijlociu stâng

Exasperat în fața slăbiciunii congenitale a mecanismelor sale de înțelegere, ministrul se apucă

să-şi enumere argumentele începând de la degetul mijlociți stâng spre degetul mare, ceea *ce,* în limbaj gestual, semnifică faptul că singurul capital asupra căruia îşi manifestă un interes exclusiv este credibilitatea imaginii sale publice. Trăieşte pentru a părea şi nu există efectiv decât prin aparențe.

Pornind de la degetul mijlociu drept

Şi, brusc, invitatul din platou îşi enumeră argumentele pornind de la mijlociul drept în direcția degetului mare, ceea ce, în limbaj gestual, semnifică faptul că prejudecățile le țin de cald neuronilor. De ce începe de la degetul mijlociu drept? Deget simbolic pentru organizarea mentală, mijlociul drept este şi punctul de ancorare a ideilor preconcepute. Urcă spre indexul drept (autoritate) şi spre degetul mare drept (dorință… de convingere).

Pornind de la degetul mic drept

Enumeră situațiile pornind de la degetul mic drept, folosindu-se de indexul mâinii stângi. Literalmente, pleacă de la viitor pentru a se întoarce spre trecut. Revizionist, este perfect capabil de a readuce adevărul istoric printre ştirile zilei.

Pornind de la degetul mic stâng

Enumeră pornind de la degetul mic stâng, folosindu-se de indexul drept. Nostalgic după o epocă revolută, revine la experiența trecută pentru a evolua

spre un prezent care nu-l mulțumeşte cu adevărat.

Pornind de la degetul mare stâng

Enumeră pornind de la degetul mare stâng, în direcția indexului şi a mijlociului stâng. Vă amintesc că degetul mare stâng simbolizează plăcerea, dar şi visul şi imaginarul cel mai dezlănțuit. Acest mod de enumerare trădează un personaj epidermic, ilogic, dar total imprevizibil. Preşedintele Sarkozy este un obişnuit al gestului.

Pornind de la degetul mare drept

Francois Hollande enumeră pornind de la degetul mare drept. Ambițios, este gata de orice sau aproape de orice pentru a-şi atinge obiectivul, ceea ce nu înseamnă, automat, că are şi mijloacele politice.

În concluzie...

Amintiți-vă întotdeauna că enumerarea pe degete este un tic important, care trădează toate profilurile de manipulatori. Cel care enumeră frecvent nu are idei limpezi! Ar avea nevoie de ajutorul degetelor ca să-şi expună şi să-şi ordoneze argumentele, dacă acestea i-ar fi bine ordonate în minte? Nu, nu-i aşa? Raționamentul se impune de la sine.

Degetele telescopice

Când Francois Hollande, stând în picioare, se sprijină

de o masă cu vârful degetelor, îşi trădează o mică latură de improvizator. Este derutat total, neştiind dacă să avanseze sau să dea înapoi, să accepte sau să refuze ofertele care i se fac. Infidelitatea îl pândeşte, incertitudinea îi dă fiori, dar îşi va continua drumul fără busolă, doar pentru a lăsa impresia că ştie încotro merge. Oricine poate reproduce exact această postură. Nu devine semnificativă decât în cazul în care se repetă.

Mâinile carnivore

Lula da Silva strânge mâna în pronație a lui Francois Hollande. Cine deține puterea? Lula, a cărui mână este în supinație, deci sub palma celui din fața lui. Dar mâna stângă a lui Lula bate încet dosul mâinii lui Hollande. Lula încearcă deci să o prindă în mâinile lui carnivore. Brațul candidatului socialist este lipit de corp, nu întins. Hollande le zâmbeşte fotografilor, în timp ce Lula are un aer distant. Cei doi nu se înțeleg atât de bine pe cât vor să lase impresia.

Cel care foloseşte mâinile carnivore simulează o atitudine prietenoasă pe care este departe de a o simți. Acest tip de strângere de mână scoate la iveală un comportament de prădător din partea celui care o foloseşte. Gestul pare călduros şi poate fi văzut cu regularitate în reportajele televizate sau în fotografiile din reviste. Politicienii abuzează de el ca să lase impresia unei înțelegeri cordiale. De ce are Lula nevoie de ambele mâini ca s-o strângă pe cea a lui Hollande? Poate pentru a-l prinde de la început în jocul lui „prietenesc” pe cel care va fi, poate, preşedintele

Franței[12].

Genunchiera

Degetele încrucişate pe genunchiul drept, picioarele încrucişate şi ele – iată o postură recurentă pentru Hollande atunci când stă jos.

Încrucişarea degetelor pe un genunchi este un refren clasic. „Mă tem de o lovitură de picior la acest nivel" este sensul simbolic al acestei atitudini. Genunchiul drept este sediul simbolic al mobilității şi al evoluției. Genunchiul stâng este sediul simbolic al fugii. Întotdeauna se fuge spre stânga din fața unui pericol. Degetele încrucişate pe genunchiul drept ridică un ecran de protecție împotriva plictiselii sau a unui context defavorabil, care are tendința să vă țină în loc. Degetele încrucişate pe genunchiul stâng evidențiază o constrângere în fața căreia prima reacție instinctivă ar fi să fugiți. Şi, poate, instinctul nu greşeşte chiar cu totul când vă recomandă această opțiune. Încrucişarea degetelor pe genunchiul drept anunță o situație plictisitoare în perspectivă; degetele încrucişate pe genunchiul stâng vă încurajează să găsiți primul pretext pentru a pleca.

Botnița

Cleştele format din deget mare-index, larg deschis, subliniază sau ascunde buzele sub cleştele deget

---

[12] Într-adevăr, Francois Hollande a câştigat cursa pentru fotoliul de preşedinte al Franței, fiind ales la 6 mai 2012, cu 51,6% din voturi, (n. red.)

mare-index deschis, o mască ce imobilizează partea de jos a feței, cu cotul sprijinit.

Botnița cu mâna stângă

Această postură ne duce cu gândul că Hollande este mai ager din punct de vedere intelectual decât pare şi că vede mai departe de lungul nasului. Asta mi-a fost mereu convingerea când i-am observat pe cei care aveau obiceiul de a reproduce acest tic gestual. Am greşit. Masca este un cod al manipulatorului ferm. Îşi va apăra teritoriul mental într-un mod neplăcut pentru dumneavoastră, dacă depăşiți limitele pe care vi le permite. Nu-l puneți în umbră, altfel vă veți trezi ținta criticilor lui. Botnița cu mâna stângă corespunde flerului, instinctului. Botnița apără simbolic împotriva atacurilor verbale ale detractorilor.

Botnița cu mâna dreaptă

Dă impresia că analizează oportunitățile care i se oferă. Am mers cândva la o psihanalistă care reproducea botnița cu mâna dreaptă sistematic. Era un excelent psiholog, dar foarte oportunistă, în sensul larg al cuvântului. Rareori am întâlnit un psiholog atât de mercantil. Cabinetul ei nu se golea niciodată, ceea ce înseamnă, pe de o parte, că îşi făcea bine meseria, iar, de pe alta, că ştia să-şi vândă ştiința cu brio. Reproducea botnița cu mâna dreaptă în permanență, când îi vorbeam despre gestică. În realitate, botnița cu mâna dreaptă dovedeşte un oportunism uriaş.

Turnul din Pisa

Hollande îşi apleacă adesea corpul spre dreapta, ceea ce, veți spune, pentru un om de stânga, ar putea crea confuzie. Ei, bine, nu! Candidatul Hollande se apleacă spre dreapta pentru că este un om babord.

Stânga sau dreapta? Nu trebuie să fii dislexic pentru a asimila ce va urma. Stabiliți bine care este dreapta şi stânga înainte de a vă lansa!

Când mergeți pe stradă, pe coridoarele firmei, alături de un coleg, de un client sau de superiorul ierarhic, alegeți-vă partea dumneavoastră şi impuneți-o subtil interlocutorului. Nu acceptați lateralitatea care îi convine lui, fără să-şi dea seama!

Aşezați-vă la stânga lui dacă sunteți babord în cuplu, la dreapta dacă sunteți tribord! Dacă reuşeşte să vă țină pe partea care nu vă convine, această lateralitate o să vă defavorizeze automat. Omul babord este mai autoritar decât omul tribord, ceea ce nu înseamnă că are mai multă autoritate.

Indexul plonjor

Indexul plonjor este un index uşor curbat, celelalte degete fiind îndoite spre palmă. Este un fel de chemare la ordine din partea unui om al puterii, căruia i se contestă calitatea de lider, ceea ce este cazul lui Francois Hollande, cu toată victoria lui incontestabilă la alegerile preliminarii ale Partidului Socialist.

Mâinile acoperite

Există două poziții pentru acest cod special:

- Cu coatele sprijinite, mâna stângă acoperă dosul mâinii drepte – sau invers.
- Cu mâinile întinse pe masă, Hollande reproduce acelaşi gest care este, în realitate, un refren gestual invariabil. Pune mereu sau aproape mereu aceeaşi mână peste cealaltă: dreapta peste stânga sau stânga peste dreapta.

Le recomand adesea studenților, care îmi pun întrebări despre atitudinile gestuale potrivite, să adopte mâinile acoperite pentru a înlocui convenabil încrucişarea degetelor. Palma dreaptă pusă pe dosul mâinii stângi sau invers. Includeți acest gest între refrenele gestuale, căci este vorba despre o adevărată atitudine corporală antistres. Sugerează, între altele, finețea intelectuală a celui care o reproduce, un avantaj în plus, care nu e de neglijat. Majoritatea indivizilor care au responsabilități mari pun instinctiv mâinile astfel. Această reacție este naturală, în măsura în care gestul descris traduce o organizare intelectuală perfect structurată şi un discurs bine controlat de conştiință. Temeți-vă, totuşi, de cei care alternează degetele încrucişate cu mâinile acoperite. Această alternanță trădează o pierdere a stăpânirii de sine în situațiile de criză.

Fixarea degetelor

Prinde trei degete de la mâna stângă şi lasă liber

degetul mic, continuând să zâmbească ținând fruntea în jos, atent la fosta lui tovarăşă, Segolene Royal. Indexul mâinii drepte este întins în direcția ei.

Degetul mic liber simbolizează trecutul. Indexul drept întins indică şi afirmă. S-ar putea traduce în modul următor: „Am trăit împreună momente grele, contez pe această complicitate trecută ca să mă ajuți să câştig acest prim tur”.

Flexiuni: fixarea degetelor

Interlocutorul îşi prinde degetele mâinii stângi în mâna dreaptă, brațele sunt ascunse la spate. Degetele ambelor mâini reprezintă o sursă de creativitate; când sunt imobilizate de cealaltă mână, mesajul nonverbal se traduce prin refuzul unui dialog creativ.

Ce este un dialog creativ?

Polemica, dialectica, discursul sau confruntarea de idei sunt toate forme de dialog creativ. Interlocutorul este gata să vă asculte fără să vă acorde atenție. Puteți vorbi cât de mult, nu va încerca să vă contrazică, nici să vă întrerupă. Această atitudine vă va ajuta, poate, să vă limpeziți ideile. Blocarea degetelor cu cealaltă mână este o fixare des întâlnită. În fața sau în spate, semnificația nu variază. Degetele imobilizate sunt, în general, indexul, mijlociul, inelarul şi degetul mic. Dar se întâmplă ca fixarea să se facă doar pe unul sau două degete.

Să vedem, pe scurt, care este sensul fixărilor degetelor, unul câte unul! Există, evident, mai multe variante pe care le găsiți în *Enciclopedia gesturilor,* pe

site-ul meu http://www. Joseph-messinger.fr.

Fixarea mijlociului drept cu mâna stângă indică o încredere de sine fragilă.

Fixarea mijlociului stâng cu mâna dreaptă trădează pierderea respectului de sine sau teama de a nu plăcea. Aşa cum unii cititori nu vor întârzia să constate, traducerea literală a acestor două moduri de fixare provine din simbolistica psihoanatomică a celor două degete mijlocii în chestiune.

Fixarea degetului mic stâng: pentru a se linişti, persoana se leagă de amintiri.

Fixarea degetului mic drept: se teme pentru viitor sau se teme să se implice într-o aventură fără viitor.

Fixarea inelarului stâng: indiciu al indiferenței afective sau al fricii de a pierde afecțiunea celor apropiați. Acest gest este reprodus adesea de tinerele fete adolescente.

Fixarea inelarului drept: hotărârea este pusă între paranteze. Adolescenții ale căror planuri voluntare sunt perturbate au tendința de a reproduce acest tip de fixare.

Fixarea indexului stâng: teama de a fi deposedat. Este şi o fixare tipică pentru senzualitatea reproducătorului.

Fixarea indexului drept: subiectul nu reuşeşte să se

afirme. Această fixare poate să indice şi un sentiment de inferioritate sau o incapacitate de a face faţă unei situaţii noi.

Fixarea degetului mare drept: lipsa de motivare demobilizează subiectul.

Fixarea degetului mare stâng: interdicţie de a trăi plăcerea. Subiectul va acţiona din datorie, dar va fi lipsit de bucuria datoriei împlinite.

Mingea de fotbal

Mâinile se depărtează de corp, iar degetele sunt desfăcute, cu aceeaşi distanţă între ele. Dacă distanţa dintre degere diferă, gestul ar dovedi un conflict interior sau o scindare între cuvinte şi gesturi. Codul *mingea de fotbal* este un gest charismatic, oferă o dimensiune suplimentară, o anvergură a candidatului care îl reproduce. Este un gest de amplitudine. Prin el se subînţelege că vorbitorul deţine mijloace superioare celor pe care le percepem.

Micul soldat

Hollande ridică braţul drept, cu degetele depărtate, pentru a saluta mulţimea de simpatizanţi. În mod curios, şi-a lipit mâna stângă de coapsă, ca un militar care îşi ţine degetul pe dunga pantalonilor. Acest bărbat are o dublă personalitate: emisfera dreaptă a creierului este implicată în sarcina care îl aşteaptă, dar emisfera stângă a creierului, cea afectivă, este mai

degrabă supusă obiceiurilor şi presiunii partidului. Hollande nu va fi liber să-şi exercite mandatul de preşedinte precum a făcut-o modelul lui, Mitterand, dacă îl va câştiga la alegerile viitoare.

Obrazul stâng

Hollande sărută femeile care îl apreciază, inclusiv pe partenera sa, pe obrazul stâng. De asemenea, întinde obrazul stâng celui care îi oferă un sărut prietenesc. Mai mult om de suflet decât om al rațiunii? Obrazul stâng este sediul simbolic al tandreții.

Cine va câştiga locul de la Elysee în mai 2012?

Nicolas Sarkozy va fi în stare să câştige cursa chiar dacă scade în sondaje. Pasărea Phoenix renaşte mereu din propria cenuşă în ultimul moment. Sarkozy este un Tactician în 16 profiluri şi un Ghid în 32 de profiluri, ceea ce înseamnă că este viclean ca vulpea din fabulă şi că va face totul, şi ceva pe deasupra, pentru a pune mâna pe caşcavalul pe care Hollande îl ține în cioc.

Francois Hollande ar putea câştiga cursa detaşat, dacă reuşeşte să scape de rolul stupid pe care i-l impun consilierii: să între în pielea unei clone a lui Mitterand. Hollande dispune de un atu esențial, de care nu se foloseşte: zâmbetul. Ar trebui să-şi schimbe şi croitorul. Hainele prost croite au o influență negativă asupra gesticii.

Tuturor mincinoşilor le creşte nasul, cu excepția politicienilor.

Vreți să știți ce gândesc de fapt oamenii politici și mai ales când spun minciuni? Studiați-le gesturile și posturile, cu precădere trei dintre ele: cum își încrucișează brațele, cum își încrucișează degetele, la ce ureche țin telefonul atunci când vorbesc. Aflați care sunt profilurile gestuale – Cartezian, Challenger, Creativ, Idealist, Narcisic, Relațional, Senzitiv și Tribal – și învățați să vă recunoașteți propriul profil!
Psiholog și scriitor, expert în comunicare nonverbală și în limbajul gestual, Joseph Messinger trece în revistă gesturile care trădează personalitatea politicienilor. Autorul a petrecut mai mult de șase luni în Adunarea Națională, printre deputații francezi. Le-a studiat fiecare gest în timpul dezbaterilor, în emisiunile de televiziune sau în cadrul întâlnirilor cu electoratul. Aceste gesturi, mai ales atunci când „spun altceva" decât spun cuvintele, ne dezvăluie adevăratul profil psihologic al celor care aspiră la funcții în stat.
Gesturile care îi trădează pe politicieni este o lucrare esențială pentru a descifra atitudinile, posturile și, în consecință, ipocrizia oamenilor politici. Cartea este utilă atât specialiștilor în psihologia comportamentală, cât și publicului larg, căruia îi va oferi o lectură facilă, cu exemple sugestive şi actuale. Învățați să recunoașteți gesturile care îi trădează pe politicieni și să votați în cunoştinţă de cauză!

De același autor au mai apărut, la Editura Litera:
Interpretarea gesturilor (2010),
Dicționar ilustrat al gesturilor (2011),
Gesturile care vă vor schimba viața (2012).

Află mai mult pe:
www.litera.ro
ISBN 978-606-93314-6-0



